

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Vliv obchodních dohod na konkurenceschopnost Evropské unie

Influence of Trade Agreements on the Competitiveness of the European Union

Student: Bc. Radovan Moskva

Vedoucí diplomové práce: Ing. Iva Honová, Ph.D.

Ostrava 2016

Zadání diplomové práce

Student:

Bc. Radovan Moskva

Studijní program:

N6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor:

6210T004 Eurospráva

Téma:

Vliv obchodních dohod na konkurenceschopnost Evropské unie
Influence of Trade Agreements on the Competitiveness of the European Union

Jazyk vypracování:

čeština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Teoretické aspekty konkurenceschopnosti
3. Obchodní dohody EU
4. Dopad obchodních dohod na konkurenceschopnost EU
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

GRAUWE, Paul de. *Dimensions of Competitiveness*. Cambridge: MIT Press, 2010. 290 s. ISBN 978-0-262-01396-3.

KUNEŠOVÁ, Hana. *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. 386 s. ISBN 978-80-7400-502-2.

SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness Report 2015–2016*. Geneva: World Economic Forum, 2015. 403 s. ISBN 92-95044-99-1.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Iva Honová, Ph.D.**

Datum zadání: 20.11.2015

Datum odevzdání: 22.04.2016



Ing. Boris Navrátil, CSc.
vedoucí katedry

prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Místopřísežné prohlášení

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

V Ostravě, dne 22. dubna 2016

Radovan Moskva

.....
Radovan Moskva

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval vedoucí mé diplomové práce paní Ing. Ivě Honové, Ph.D. za odborné vedení, ochotu a čas, který mi věnovala při psaní této práce. Děkuji také své rodině za podporu, které se mi od nich dostávalo během tvorby této práce i celého studia.

Obsah

1.	Úvod.....	5
2.	Teoretické aspekty konkurenceschopnosti	7
2.1	Pojem konkurenceschopnost a její definice	7
2.2	Mikroekonomická konkurenceschopnost	10
2.3	Systémová konkurenceschopnost.....	12
2.4	Makroekonomická konkurenceschopnost	13
2.5	Konkurenční výhoda.....	16
2.6	Metody měření konkurenceschopnosti.....	20
2.6.1	Světové ekonomické fórum.....	21
2.6.2	Mezinárodní institut rozvoje řízení	28
3.	Obchodní dohody EU.....	29
3.1	Princip obchodních dohod.....	29
3.2	Komplexní hospodářská a obchodní dohoda.....	30
3.2.1	Obsah obchodní dohody CETA	31
3.3	Transatlantická obchodní a investiční dohoda	36
3.3.1	Obsah obchodní dohody TTIP	37
4.	Dopad obchodních dohod na konkurenceschopnost EU	41
4.1	Předpokládané dopady dohody CETA	41
4.2	Předpokládané dopady dohody TTIP	44
4.2.1	Ekonomický dopad TTIP	46
4.2.2	Sociální dopad TTIP	49
4.2.3	Obchodní dopad TTIP	52
4.2.4	Dopad na ostatní země	54
4.3	Faktory evropské konkurenceschopnosti.....	56
5.	Závěr.....	66

Seznam použité literatury	71
Seznam zkratk.....	75
Seznam obrázků.....	77
Seznam tabulek.....	78
Seznam grafů.....	79
Seznam příloh	80

1. Úvod

Světová ekonomika je velmi dynamický rozvíjející se systém, ve kterém dochází ke změnám rozložení ekonomických sil, ale i změnám konkurenceschopnosti jednotlivých zemí. Konkurenceschopnost je jedním z pojmů, které v současnosti patří mezi nejsledovanější ukazatele. Jednotlivé státy pozorně monitorují své postavení v řadě žebříčků celosvětového srovnávání konkurenceschopnosti zemí. Konkrétní umístění vůči ekonomicky, politicky nebo kulturně blízkým státům se považuje za důležitý ukazatel hodnocení vyspělosti a efektivity dané země.

Evropské státy mají při porovnání s jinými světovými regiony velmi dobré postavení. Mnoho členů EU lze považovat za jedny z nejbohatších zemí světa. Evropa je politicky poměrně stabilní a nabízí řadu atraktivních sociálních a ekonomických výhod, které zajišťují relativně vysokou životní úroveň. To ale nemusí v současném politickém a ekonomickém prostředí stačit, protože zmíněné faktory dostatečně neposilují konkurenční pozici EU v zahraničí.

Evropská unie za poslední dekádu prošla výraznými změnami. Díky východnímu rozšíření se téměř zdvojnásobil počet členů EU na současných 28, což představovalo nový impulz pro zlepšování efektivnosti v ekonomické rovině. V ekonomické sféře EU zažila za poslední desetiletí období růstu, ale také znatelný propad, který poukázal na důležitost snah o posilování konkurenceschopnosti evropských ekonomik. V současnosti se Evropská unie stále potýká s následky celosvětové hospodářské krize a zároveň čelí zvyšující se konkurenceschopnosti asijských zemí a prohlubující se mezerou mezi výkonem EU a jinými vyspělými ekonomikami. Jedna z cest, které vedou k ekonomickému růstu je volnější přístup na nové trhy a toho lze docílit aktivní obchodní politikou v oblasti volného obchodu a investic.

Hlavním cílem diplomové práce je hodnocení vlivu obchodních dohod s Kanadou a USA na konkurenceschopnost EU. Dílčím cílem je zjistit míru dopadů na jednotlivé faktory konkurenceschopnosti EU dle obsahového rámce obchodních dohod.

Diplomová práce je z hlediska své struktury rozdělena do tří obsahových kapitol doplněných o úvod a závěr. O problematice teoretického vymezení konkurenceschopnosti, jejich platných definicích a rozdělení jejich jednotlivých úrovní pojednává kapitola „Teoretické aspekty konkurenceschopnosti“. Následně jsou v kapitole přiblíženy jednotlivé metody měření, ať už dle makroekonomických ukazatelů, či vymezení přístupů jednotlivých mezinárodních organizací.

Následující kapitola „Obchodní dohody EU“ je věnována jejich základní charakteristice, následující části kapitoly podrobně charakterizují obsah obchodních dohod ze strany USA a Kanady.

Kapitola „Dopad obchodních dohod na konkurenceschopnosti EU“, tedy poslední obsahově zaměřená kapitola, tvoří stěžejní část celé práce. Je zde provedeno hodnocení dopadu dle ekonometrických studií, které souvisí s obchodní dohodou. Dílčím cílem je zjistit míru dopadů na jednotlivé faktory konkurenceschopnosti EU dle obsahového rámce obchodních dohod. Hodnocení se uskuteční na základě makroekonomických dat, indexu globální konkurenceschopnosti a také dle již výše zmiňovaných ekonometrických studií.

K použitým metodám při zpracování této práce patří analýza dat z odborné literatury a dostupných informačních zdrojů a následná syntéza získaných poznatků. Pro naplnění daného cíle je využito metody deskripce a komparace. Získaná data vychází především z databází a jednotlivých studií. Vybrané odborné studie jsou od Bertelsmann Foundation, Centre for Economic Policy Research, Joint Study EU - Canada a World Trade Institute.

2. Teoretické aspekty konkurenceschopnosti

Pojem konkurenceschopnost se v posledních letech objevuje na předních místech mezi nejvíce sledovanými indikátory v současném globalizovaném světě. Tento fenomén se stal předmětem zájmu jak na úrovni jednotlivých tržních subjektů, tak na úrovni regionů i na úrovni národních států nebo světových regionů. Většina ekonomických subjektů tento pojem používá při různorodých příležitostech a na různých referenčních úrovních, což vede k nejednotnému výkladu pojmu. Tímto problémem se zabývá několik předních odborníků a ekonomů. V této kapitole budu postupně přibližovat různé definice, snažící se zachytit hlavní podstatu konkurenceschopnosti, základní vymezení jednotlivých úrovní a na závěr zde budou představeny vybrané metody měření konkurenceschopnosti.

2.1 Pojem konkurenceschopnost a její definice

Význam pojmu konkurenceschopnost postupně nabíral na důležitosti od 80. let 20. století, kdy stále častěji bylo slovo zmiňováno v ekonomických diskuzích a odborné literatuře. V současnosti má termín poměrně pevné místo v ekonomické vědě, ale neexistuje jednotná definice, která by jasně charakterizovala termín konkurenceschopnost. Racionální cesta pro pochopení významu pojmu a při stanovení definice začíná na lingvistické úrovni, ale již sémantický výklad slova konkurenceschopnost je komplikovaná záležitost. V odborné literatuře neexistuje všeobecně uznávaný lingvistický výklad podstatného jmena konkurenceschopnost. Pouze v anglických slovnících lze najít definici adjektiva *competitive*, slovesa *to compete* a substantivum *competition*. Etymologicky nachází konkurenceschopnost původ patrně v latinském *cum-petere*. Význam slovesa *petere* lze přeložit, jako druh jisté spolupráce nebo akce (Beneš, 2006). Jiná možnost je slovo rozdělit na dvě části. Výraz *schopnost* můžeme vyjádřit formou určité kapacity aktéra k výkonu nějaké aktivity nebo pomoci vymezené kapacity být relativně úspěšný v činnosti. Druhá část slova *konkurence* nabízí opět více druhů významu. Znamená konkurence výhradně účast aktéra v domnělém souboji nebo musí dosáhnou i určité formy úspěchu? Právě výše zmíněné situace představují hlavní problém při stanovení definice. Na termín konkurenceschopnost můžeme nahlížet i z jiného pohledu. V absolutním smyslu znamená pro aktéra být pouze přítomen na trhu, ale v relativním významu znamená dosahovat většího úspěchu než jiný aktér. Relativní pohled nabízí mnohem větší význam a perspektivu (Slaný, 2006).

Současný komplexní pojem vznikl několik desetiletí a zahrnuje několik různých aspektů. Tento dlouhodobý vývoj byl z jedné příčiny vzniku několika odlišných definic, které se liší podle akcentu na jednotlivé aspekty. Koncept konkurenceschopnosti formulovalo mnoho intelektuálů a pravděpodobně nejznámější definici konkurenceschopnosti stylizovala předsedkyně Rady ekonomických poradců prezidenta Clintona, Laura D'Andrey Tyson: *„Konkurenceschopnost je naše schopnost produkovat zboží a služby, které jsou schopny úspěšně projít testem mezinárodní konkurence, přičemž se naši občané budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně“* (Klvačová, 2008, s. 11).

Dle definice Evropské komise, podle níž je *„konkurenceschopnost schopností země poskytovat svým občanům vysokou a stále rostoucí životní úroveň a zaměstnanost všem, kdo chtějí pracovat“* (Klvačová, 2008, s. 12).

Dle OECD je definice konkurenceschopnosti formulována jako *„schopnost korporací, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků generovat vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i relativně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci“* (Klvačová, 2008, s. 13).

Kadeřábková (2003, s. 64) uvádí, že *„konkurenceschopnost v širším pojetí označuje souhrn předpokladů pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstové výkonnosti, a tím i zvyšování ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy.“*

Podle Stephana Garelliho (2006) je konkurenceschopnost jako dostih, v němž nejde o to běžet dnes rychleji, než jste běželi včera. Jde o to běžet rychleji než všichni ostatní koně.

Definice dle Světového ekonomického fóra zahrnuje schopnost země dosahovat udržitelné vysoké úrovně růstu HDP per capita (Garelli, 2006).

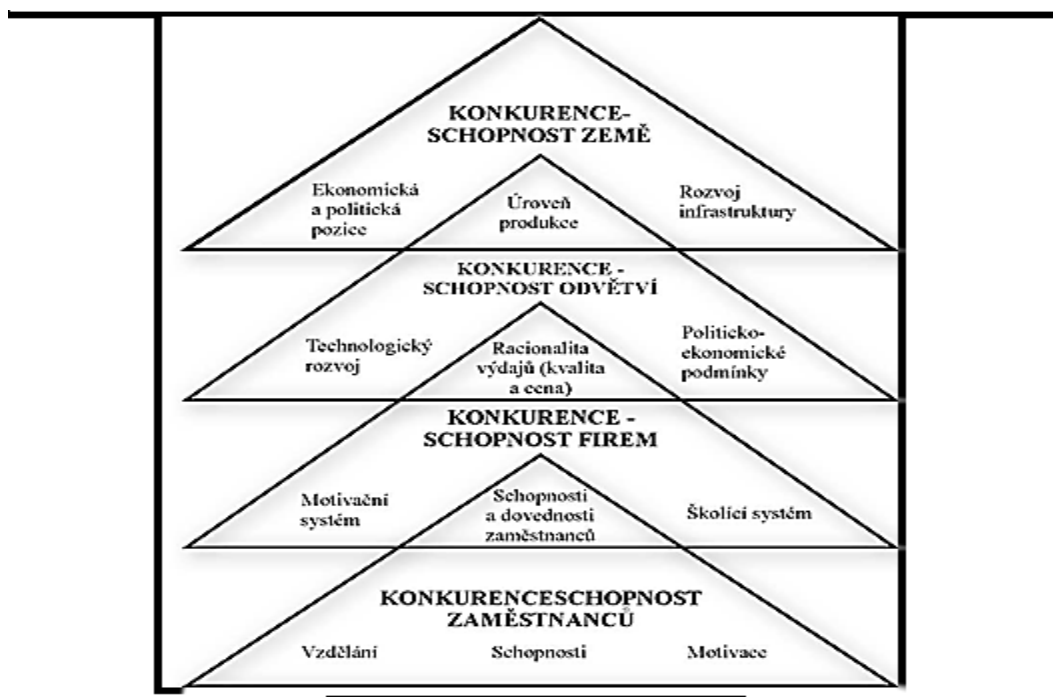
Schopnost země vytvářet, produkovat a distribuovat zboží a služby, které dokáží úspěšně konkurovat na mezinárodním trhu, přičemž se občané daného státu budou moci těšit z rostoucí a dlouhodobě udržitelné životní úrovně (Garelli, 2006).

Ačkoliv jednotlivé definice vyjadřují odlišné pojetí konkurenceschopnosti, všechny mají stejnou základní myšlenku, již je schopnost dosahovat dlouhodobého ekonomického růstu, zvyšování životní úrovně a prosperity obyvatel.

V podmínkách střetu zájmů mezi subjekty musí sledovaný aktér být schopný koexistovat vedle dalších aktérů a institucí. Konkurenční prostředí lze charakterizovat několika úrovněmi. Jmenovitě základní snahou o přežití, vlastní rozvoj a získání převahy. První úroveň, tedy snaha o přežití, kdy subjekt pouze pasivně přihlíží a nedochází k žádné změně. Ve vyšší úrovni subjekt reaguje na změny v konkurenčním prostředí a zlepšuje své kvality. V poslední úrovni už subjekt aktivně ovlivňuje konkurenční prostředí, rychleji se rozvíjí, nabízí lepší kvalitu než konkurence. Základní a poměrně důležitý atribut konkurence je konflikt zájmů mezi jednotlivými ekonomickými aktéry, který se projevuje ve snaze být úspěšnější než ostatní (Reiljan, Hinrikus, 2000).

Konkurenceschopnost lze sledovat a klasifikovat z několika úhlů pohledu. Postupem času byly vymezeny tři základní úrovně konkurenceschopnosti, mikroekonomická úroveň, systémová a makroekonomická úroveň. Předním ekonomem zabývajícím se zmíněnou problematikou je Michael Porter. Výše zmíněné úrovně ilustruje obrázek 2.1.

Obrázek 2. 1 Vztahy mezi konkurenceschopnostmi aktérů na odlišných úrovních



Zdroj: Reiljan, Hinrikus, 2000, s. 24

Zvyšující se potřeba dosažení určité úrovně konkurenceschopnosti může být vysvětlena současnými integračními a globalizačními tendencemi, které zároveň vyžadují neustálý růst konkurenční síly. Rozvoje totiž může být dosaženo pouze prostřednictvím posilování konkurenceschopnosti sociálních institucí, především firem, vládních a nevládních organizací (Reiljan, Hinrikus, 2000).

2.2 Mikroekonomická konkurenceschopnost

Relativně jednodušší je stanovení definice na mikroekonomické úrovni, tedy na úrovni firem, než na vyšší úrovni, kde působí více aspektů. Definice konkurenceschopnosti podniku je jednoznačná. Podnik lze považovat za konkurenceschopný, pokud je schopen na trhu přežít a současně může zvyšovat svůj tržní podíl. Zároveň podnik musí být schopen plnit závazky vůči svému okolí, vyplácet zaměstnancům mzdu, akcionářům jejich dividendy, řádně odvádět státu daně, bankám platit úvěry, dodavatelům platit závazky a další související povinnosti. Základním zdrojem konkurenceschopnosti firem je cenová konkurence, kde lze využít nižší náklady při produkci, a necenová konkurence v podobě vyšší kvality produkce. Třetí zdroj souvisí s postavením podniku na trhu a se schopností ovlivňovat podmínky, za kterých nabízí svůj produkt (Klvačová, 2007). Na úrovni podniků lze konkurenceschopnost vyhodnotit především na základě podílu na trhu a velikosti zisku. Kritérium úspěšnosti firem lze také posuzovat podle řady ukazatelů, které souvisí se ziskem firmy, například ukazatele rentabilita vlastního jmění (ROE) a rentabilita aktiv (ROA). Kritérium hodnocení konkurenceschopnosti neboli úspěšnosti, je silně ovlivněno také samotnou osobou hodnotitele, protože se váže volbou indikátoru. S kontextem problematiky souvisí corporate governance a role stakeholdera, neboť pro každého stakeholdera vykazuje konkurenceschopnost jiný význam. Zároveň je nutné zmínit, že v ekonomice existují firmy, které nejsou primárně založeny za účelem zisku, ale nelze je opomenout, neboť mají svůj ekonomický význam. Obecně lze shrnout, že existuje různé typy firem s různými cíli a účely a jejich konkurenceschopnost můžeme definovat jako schopnost plnit co nejlépe dané cíle (Beneš, 2006).

Pro hlubší pochopení konkurenceschopnosti podniku je vhodnější podniky konfrontovat s okolním prostředím. Dle Reiljana (2000) existují tři základní úrovně, ve kterém se firmy nacházejí. Jedná se o lokální prostředí, kde je počet konkurujících si firem limitován pouze na nejbližší okolí. Národní, kde se střetávají domácí podniky, a mezinárodní, kde dochází ke vzájemnému porovnávání úrovně konkurenceschopnosti mezi producenty zboží a služeb na světovém trhu. Klíčovým aspektem konkurenčního prostředí je charakter odvětví, ve kterém firmy soutěží. Ohrožení konkurenceschopnosti firem nastává v případě, kdy jednotlivé firmy jsou konfrontovány s okolním prostředím. Firma může zvyšovat svou konkurenceschopnost prostřednictvím vzdělávacích programů, vzniku motivačního systému pro své zaměstnance a vytvářením odpovídajícího poměru mezi kvalitou a cenou produktů. Významný autor Porter (1994) definoval tzv. pět konkurenčních sil (dodavatelé, odběratelé, substituty, konkurence v odvětví a potenciální nově vstupující firmy), které určují intenzitu odvětvové konkurence a velikost zisku v odvětví. Defenzivní nástroj firmy proti působení pěti konkurenčních sil je vytvořit účinnou konkurenční strategii, v podobě snižování celkových nákladů, diferencovat produkt nebo segmentovat trh, přičemž je nutné zvolené strategie neustále udržovat a reformovat, aby nedošlo k situaci, kdy strategie ztratí svůj potenciál.

Faktory ovlivňující konkurenceschopnost podniků (Karpissová, 2008):

- inovační aktivita;
- přizpůsobení se požadavkům zákazníka;
- péče o zákazníky;
- přístup ke zdrojům financování;
- náklady na pracovní sílu a ostatní náklady;
- kvalifikace pracovníků;
- renomé firmy;
- vyjednávací síla odběratelů a dodavatelů;
- podpora státních orgánů a orgánů veřejné správy.

Všechny výše zmíněné faktory ovlivňují úspěch podniku v konkurenčním prostředí, ale jednotlivé podniky musí zvolit správnou konfiguraci faktorů, protože každé firemní prostředí je specifické. Jiné podmínky platí pro malou firmu a jiné pro velkou firmu, například velké firmy mohou využít úspory z rozsahu.

2.3 Systémová konkurenceschopnost

Na pomezí mezi mikroekonomickým a makroekonomickým pojetím konkurenceschopnosti existuje tzv. konkurenceschopnost systému. Tento systém tvoří skupinu nezávislých subjektů s vymezenými pravidly a společným záměrem. Základním stavebním kamenem tohoto dynamického konceptu je existence veřejných statků ve formě znalosti a dostupných informací. Vlivem působení zmíněných faktorů dochází ke vzniku externalit, které snižují transakční náklady firem a otevírají cestu k inovacím (Beneš, 2006). Systém můžeme rozdělit do několika skupin, ale nejčastější přístup rozčlenění je na geografický a sektorový. V geografické sféře můžeme rozlišit konkurenceschopnost města, okresu či regionu. Všechny zmíněné subjekty disponují podobnými atributy, ve většině případů se jedná o schopnost zvyšovat zaměstnanost, diverzifikaci produkce a podpory firem. Obecně lze jejich konkurenceschopnost pojmenovat jako lokální konkurenceschopnost. Druhé vymezení zahrnuje místa, kde střetávají tvůrci znalostí s jejich uživateli. Jedná se o určitý shluk firem, patřících do stejného oboru ekonomické činnosti. Dříve sektorová sféra zahrnovala zejména jednotlivá odvětví, ale v současnosti významné místo zaujaly klastry. Jak uvádí Skokan (2004, s. 110) klastry lze definovat jako: *„geograficky soustředěná odvětví, která získávají svou výkonnostní a konkurenční výhodu tím, že využívají umístění v určité lokalitě a všech faktorů, které s tím souvisí.“* Za největší výhodu těchto seskupení lze identifikovat jejich geografickou blízkost, vzájemné vazby a interakce mezi subjekty, které umožňuje firmám být produktivnější a inovativnější, než kdyby působily samostatně. Klastry většinou fungují v rámci regionu. Základní regionální konkurenceschopnost souvisí s produktivitou kapitálu, lidského kapitálu, sociálně-institucionálního, kulturního, infrastrukturálního a znalostně-kreativního kapitálu. Jejich vzájemná interakce předurčuje regionální produktivitu, zaměstnanost a životní úroveň. V dlouhém období závisí konkurenceschopnost na schopnosti přizpůsobit se poptávce (Slaný, 2006). Klastry v současnosti vytváří mnoho výhod, zejména jsou zdrojem inovací, pomocí kterých se snaží zlepšit efektivitu a konkurenceschopnost. Svojí přítomností zvyšují místní konkurenci a rivalitu a tím globální konkurenční výhodu.

2.4 Makroekonomická konkurenceschopnost

Makroekonomická konkurenceschopnost je relativně nový ekonomický koncept, který se do popředí světové pozornosti dostal až v 80. letech minulého století, kdy dochází k posunu orientace na nadpodnikovou úroveň, tedy na národní úroveň. Vlivem nárůstu mezinárodního obchodu a silnější roli globalizace ve světové ekonomice dochází k zviditelnění konkurence jednotlivých zemí a makroregionů, zejména asijských zemí, které v té době zaznamenávaly značný úspěch. Tento impuls měl silný důsledek pro politickou garnituru Spojených států amerických a Evropy, které se začaly zajímat o zdroje úspěchu asijských zemí a začaly spekulovat nad tím, jaké změny by měly realizovat ve svých domácích ekonomikách nebo v institucionálním uspořádání světové ekonomiky. S odstupem času se začalo sledování národní konkurenceschopnosti institucionalizovat a začaly vznikat různé rady pro konkurenceschopnost, mezi jejich hlavní činnosti patřilo sestavovat nejrůznější analýzy a hodnocení konkurenceschopnosti daných zemí ve srovnání s ostatními zeměmi světové ekonomiky. Na základě analýz byla doporučena opatření, která následně byla implementována do hospodářských politik příslušných států (Klvačová, 2008).

Jak už bylo zmíněno, existuje nespočet různých definic, které akcentují odlišné aspekty konkurenceschopnosti. Problém spočívá ve stanovení hodnocení konkurenceschopnosti státu, kdy nelze uplatnit kritérium přežití, které lze uplatnit u firem. S odstupem času vzniklo několik směrů definic. Jeden z možných směrů ke stanovení definice konkurenceschopnosti států představuje tzv. vnější konkurenceschopnost, kde se hodnotí exportní výkonnost sledované země. Tomu odpovídá například následná formulace, podle které se země stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepší její schopnost prodávat na zahraničních trzích. Jedná se proto o pojetí konkurenceschopnosti, které do jisté míry aplikuje na státy stejná kritéria jako na firmy. Ekonomika se podle tohoto přístupu považuje za konkurenceschopnou na základě úspěchu domácího zboží a služeb na domácím trhu a v zahraničí. Tento výsledek lze měřit indikátory, jako je objem vývozu a dovozu, výkonová bilance, indexy komparativní výhody a jiné ukazatele (Beneš, 2006).

V současnosti převažuje při pohledu na makroekonomickou konkurenceschopnost agregátní pojetí, v rámci kterého je kladen důraz na zvyšování příjmů obyvatel než na exportní výkonnost. Podle modernějšího pojetí je tedy konkurenceschopnou taková ekonomika, která vykazuje vysokou životní úroveň, na níž participuje co nejvíce obyvatel země (Balcarová, Beneš, 2006). K dosažení zvýšené životní úrovně obyvatel lze dospět zvyšováním efektivnosti výroby na firemní úrovni, podporou exportů, přilákáním zahraničních investic, vládní pomocí podnikům s expandováním na zahraniční trhy, zlepšováním ochrany životního prostředí, zvyšováním sociální stability, posilováním demokracie a dalších forem podpory (Reiljan, Hinrikus, 2000).

V širším pojetí označuje Kadeřábková (2003, s. 64) konkurenceschopnost jako *„souhrn předpokladů pro dosahování dlouhodobě udržitelné růstu ve výkonnosti, a tím i zvyšování ekonomické úrovně v podmínkách vnitřní a vnější rovnováhy.“* Základní determinanty úspěšnosti konkurenceschopné ekonomiky jsou v podobě ekonomické a technologické infrastruktury, nastavení daňového systému a regulací, kvalitou vzdělání, podnikání a inovace. Všechny faktory lze ovlivnit hospodářskou politikou státu. Ekonomika je konkurenceschopná v případě, že je úspěšná na mezinárodních trzích, díky tomu se zvyšuje kvalita života, přičemž tento růst je dlouhodobě udržitelný. Základní podmínkou pro dosažení úspěchu stojí splnění několika předpokladů, mezi něž můžeme řadit především růst produktivity a maximální využití zdrojů. Konkurenceschopnost v krátkém období zahrnuje převážně konkrétní výsledky, které ekonomika dosahuje. Dlouhodobá konkurenceschopnost je zaměřená na schopnost se adaptovat na globální změny struktury poptávky a nabídky. Místo výsledků, které jsou předmětem zájmu v krátkém období, je konkurenceschopnost v dlouhém období orientovaná na analýzu faktorů, které podporují nebo omezují proces zdokonalení konkurenceschopnost. V posledních letech se hovoří o *„atraktivnosti země.“* Tento termín rozšiřuje vnímání pojmu národní konkurenceschopnost. Jedná se soubor znaků, které umožňují ekonomice generovat národní důchod a přitahovat faktory produkce. V rámci těchto aspektů, patří kromě nákladových či technologicky komparativních výhod, zejména trh práce, politická situace nebo příznivá geografická poloha (Slaný, 2006).

Faktory makroekonomické konkurenceschopnosti (Reiljan, Hinrikus, 2000):

- otevřenost a interakce regionu ve světové ekonomice;
- politická stabilita regionu a jeho okolí;
- ekonomicko-geografická poloha regionu;
- klimatické podmínky a přírodní zdroje;
- demografická struktura obyvatelstva;
- postoj regionu k zahraničním investicím;
- úroveň byrokracie, daně a dotace;
- regulace a vlastnická práva;
- úroveň mezd, produktivita práce, kvalita pracovní síly;
- doprava a komunikace;
- infrastruktura pro výzkum a vývoj.

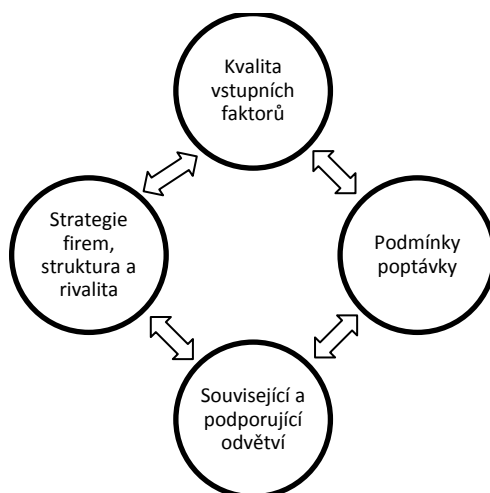
Postavení jednotlivých států v rámci světové konkurenceschopnosti je určeno tím, jak daný stát může působit na výše zmíněné faktory. Některé determinanty nelze ovlivnit, jako je geografická poloha nebo klimatické podmínky, ale každý stát může ovlivnit úroveň infrastruktury, kvalitu pracovní síly, úroveň byrokracie, úroveň korupce a daňový systém. Záleží na čelních představitelích zemí, jakým způsobem s těmito faktory naloží. Jednotlivé faktory pak představují konkurenční výhodu, o které pojednává následující podkapitola. Pro kontext diplomové práce je důležitá úroveň makroekonomické konkurenceschopnosti.

2.5 Konkurenční výhoda

S konkurenceschopností souvisí pojem konkurenční výhoda. V rámci tohoto přístupu můžeme konkurenceschopnost pochopit jako *„konkurenční výkonnost, která následuje konkurenční výhodu, jež je výsledkem konkurenčního procesu a vyrůstá z interakcí mezi konkurujícími si firmami a zeměmi v dané tržní situaci.“* (Slaný 2006, s. 19). Obecně lze konstatovat, že konkurenční výhoda je základním zdrojem konkurenceschopnosti. Důležité v rámci souvislosti je odlišení časové dimenze podle referenční úrovně. U firem jsou v krátkém období významné ukazatele podílu na trhu nebo zisku, v dlouhém období se klade důraz na schopnost inovace a růstový faktor. V krátkém období jsou faktory konkurenceschopnosti ovlivnění firemní strategií a jednotlivé účinky mohou působit i v delším časovém horizontu. V dlouhém období však konkurenční výhody nejsou udržitelné, protože záleží na chování ostatních firem a na samotném vývoji trhu. Podobná situace nastává i na vyšší úrovni, tedy v systémové rovině a v rovině národní ekonomiky. Zdroje konkurenční výhody vychází z levných faktorových vstupů (faktor cenově-nákladový), kvalitativního faktoru inovace a v posledních letech se projevuje nový typ konkurenční výhody tzv. kreativní ekonomika. Jedná se o konkurenceschopnost založenou na kreativitě. Význam kreativity pro konkurenceschopnost spočívá v tvorbě vysoké přidané hodnoty, přičemž tato kreativita je chápána jako inovační činnost v širším slova smyslu zahrnující i nekomerční činnosti. (Beneš, 2006).

Charakter konkurenční výhody jednotlivých úrovní jsou určeny čtyřmi atributy, které se vzájemně ovlivňují a jejichž vzájemné vztahy popisuje tzv. diamant konkurenční výhody. Diamant je zachycen na obrázku 2.2 a autorem diamantu je významný odborník v této oblasti Michael Porter.

Obrázek 2. 2 Diamant konkurenční výhody dle Portera



Zdroj: Porter, 1998, vlastní zpracování

Diamant definuje konkurenční výhodu z hlediska *kvality vstupních faktorů*. Jedná se o faktory práce, půdy, kapitálu a přírodních zdrojů. Pro zvýšení produktivity vstupních faktorů je nutné se specializovat na určitý faktor, další možností je zvýšení efektivity nebo kvality vstupních faktorů. Nezbytností pro soutěž v odvětví je akcent na vzdělanou pracovní sílu a infrastrukturu. Druhá konkurenční výhoda se vztahuje na *podmínky domácí poptávky* po zboží a službách. Vlivem přítomnosti náročných místních zákazníků, kteří poptávají zboží a služby, jsou firmy tlačeny k rychlejšímu přístupu k inovacím a k efektivnější produkci. Pokud se firmy zaměří na své zákazníky a dovedou jejich poptávku předpovídat a částečně ji alespoň uspokojit, získávají tak konkurenční výhodu. Následně mohou být firemní produkty úspěšné také na mezinárodních trzích. Třetím determinantem konkurenční výhody je existence *souvisejících a podpůrných odvětví*. Díky přítomnosti dostatečného množství místních specializovaných dodavatelů (např. komponenty, stroje, služby apod.) můžeme vytvořit elementární podmínky pro inovační proces v odvětví a technologický vývoj. Poslední konkurenční výhoda zahrnuje *firemní strategii, strukturu a rivalitu*. Pro uplatnění konkurenční výhody je důležité, jakým způsobem jsou firmy strukturovány a řízeny a jaká je povaha konkurence v daném odvětví. Úroveň tuzemské konkurence je mnohdy důležitější pro zlepšení efektivity v daném odvětví než soutěž se zahraničními podniky. Mimo výše uvedený výčet existuje řada dalších faktorů, jako je přístup k autoritám, sociální normy, úroveň profesních standardů, které plynou z úrovně vzdělávacího systému (Porter, 1998).

K těmto čtyřem základním faktorům konkurenceschopnosti řadí Porter také vliv náhody, vlády a přímých zahraničních investic. Náhody, které narušují kontinuitu konkurenčního postavení, představují např. rychlé změny na finančních trzích, technologické změny či možnost válečného konfliktu apod. Vláda pak svým působením ovlivňuje mnoho aspektů podnikatelského prostředí, jelikož působí a formuje podmínky faktorů. Přímé zahraniční investice hrají rozhodující a zejména podpůrnou úlohu ve vytváření a rozšiřování konkurenceschopnosti méně vyspělých států (Skokan, 2004).

Michael Porter definuje čtyři stádia ekonomické konkurenceschopnosti, kterými jednotlivé země procházejí (Porter, 1998). Jedná se o konkurenceschopnost *taženou faktory, investicemi, inovacemi a bohatstvím*. Přestože teorie nezahrnuje všechny aspekty a ekonomika žádné země nemůže být zasazena přesně do některé z fází, jedná se o zajímavý model popisující vývoj konkurenceschopnosti, ze kterého vychází například Globální index konkurenceschopnosti.

První fáze tažená faktory je založena na předpokladu, že téměř všechny úspěšné odvětví ekonomiky získávají svou výhodu ze základních výrobních faktorů, ať už z přírodních zdrojů nebo z levné pracovní síly. Více sofistikované výrobky a technologie jsou získávány prostřednictvím investic nebo jsou poskytovány přímo zahraničními firmami, které působí na daném trhu. Udržení konkurenceschopnosti v této fázi závisí na dobře fungujících veřejných a soukromých institucích (Porter, 1998). Pro konkurenceschopnost zemí v této fázi je klíčový rozvoj institucí, infrastruktury, makroekonomického prostředí, zdravotní péče a základního vzdělání.

V navazující fázi je konkurenceschopnost země založena na schopnosti investovat za účelem vzniku moderního prostředí s odpovídající úrovní infrastruktury. V této fázi komparativní výhoda vyplývá ze schopnosti zdokonalení výrobních faktorů. Šanci na úspěch mají hlavně odvětví, v rámci kterých existuje relativně velká domácí poptávka, která je však stále nepříliš sofistikovaná kvůli relativně nízké, ale zvyšující se životní úrovni. Vláda disponuje klíčovou rolí v akumulaci kapitálu do určitých odvětví, v podpoře vstupu firem do odvětví a na zahraniční trhy, zároveň stimuluje podporu exportu. Stádium tažené investicemi předpokládá, že země preferuje investice a dlouhodobý ekonomický růst před současnou spotřebou a přerozdělením příjmů. Konkurenceschopnost zemí v této fázi může být

zvyšována pomocí zlepšování kvality vyššího vzdělávání, rozšiřování trhů a zvyšování jejich efektivnosti, rozvoje finančního trhu a technologií (Porter, 1998).

Třetí stádium je založeno na inovacích. Roste úroveň vzdělávání, výzkumu a vývoje a infrastruktury. Země již pouze nepřijímá a neupravuje zahraniční technologie, ale sama je vytváří. Oproti předchozím fázím roste podíl domácích firem, které jsou úspěšné na poli mezinárodních služeb. Ekonomika se stává odolnější na makroekonomické fluktuace a exogenní vlivy. Mění se také role vlády. Podporují se nepřímé nástroje jako je stimulace domácí poptávky nebo vytváření více sofistikovaných výrobních faktorů. Pro konkurenceschopnost zemí v této fázi jsou důležité především inovace a sofistikovanost podniků (Porter, 1998).

Poslední stádium znamená oproti předchozím třem fázím určitý úpadek. Hlavním determinantem ekonomiky je akumulované bohatství, kterého bylo dosaženo v minulosti a které si země nebude schopna dlouhodobě udržet. Firmy začínají ztrácet své komparativní výhody a motivace investorů, manažerů a jednotlivců se začíná postupně měnit, tím zaniká udržitelnost investic a inovací. Začíná probíhat řada fúzí a akvizic, což reflektuje touhu po snížení konkurence na domácím trhu a posílení stability. Toto stádium dříve nebo později vede k poklesu ekonomické prosperity a země se vrací zpět do fáze tažené faktory. Pokud, ale země nedosáhla určité úrovně příjmu, riziko nepředstavuje poslední fáze, ale posun zpět k předešlým fázím. (Porter, 1998).

2.6 Metody měření konkurenceschopnosti

Konkurenceschopnost z tradičního pohledu lze definovat jako vysokou úroveň HDP na osobu. Vztah mezi konkurenceschopností a schopností ekonomiky vytvářet bohatství je poměrně blízký. Indikátor HDP je nejkompexnější dostupný ukazatel souhrnné ekonomické aktivity a jednotná metodologie konstrukce umožňuje mezinárodní srovnání. Vypovídací schopnost HDP o dosažené kvalitě ekonomické úrovně je nicméně omezená. Indikátor HDP není zcela vhodným ukazatelem pro konkurenceschopnost země, protože neposuzuje řadu aspektů jako je například hodnota domácích prací nebo existence šedé ekonomiky. Proto je HDP často v mezinárodních srovnáních doplněn řadou dalších ukazatelů, jako je například index lidského rozvoje, index lidské chudoby, politická svoboda, rating rizikovosti atd. (Kadeřábková, 2003).

Další alternativa pro hodnocení konkurenceschopnosti je produktivita, která je mnohými autory považována za nejdůležitější aspekt konkurenceschopnosti. Lze ji vyjádřit hodnotou zboží a služeb produkovaných na jednotku vstupů výrobního faktoru (Beneš, 2006). Otázkou však zůstává, v jaké podobě produktivitu měřit a k čemu to je dobré. Růst produktivity může být příčinou růstu ekonomiky, ale neexistuje důvod, proč považovat zrovna rostoucí ekonomiku za více konkurenceschopnou (Slaný, 2006).

Konkurenceschopnost země je relativní veličina, kterou je třeba permanentně porovnávat s vývojem konkurenceschopnosti dalších zemí a regionů. Tomu odpovídá i selekce dnes uplatňovaných kritérií konkurenceschopnosti. V poslední době se do popředí dostávají více komplexní nástroje měření, které v sobě zahrnují kritéria nejen z ekonomické sféry, ale také z řady dalších oblastí a zahrnují nejen tvrdá měřitelná data, ale i různé kvalitativní měkké ukazatele (Balcarová, Beneš, 2006). Příkladem multikriteriálních měřítek jsou nejrozumnější žebříčky konkurenceschopnosti a indexy (například index ekonomické svobody nebo index vnímání korupce).

Mezi nejdůležitější indikátory konkurenceschopnosti patří Global Competitiveness Report, který je vydáván Světovým ekonomickým fórem.

2.6.1 Světové ekonomické fórum

Světové ekonomické fórum (WEF) je nezávislá mezinárodní organizace usilující o zlepšení světové situace prostřednictvím zapojení špičkových podnikatelů, politických elit, odborníků z akademických řad a dalších významných představitelů společnosti. WEF vznikl v roce 1971, kdy došlo k setkání vedoucích pracovníků pod záštitou Evropské komise a Evropských průmyslových sdružení ve švýcarském Davosu. Ve funkci předsedy byl Klaus Schwab, profesor obchodní politiky na univerzitě v Ženevě. Evropské manažerské fórum se následně pravidelně každý rok opakovalo. Nejdřív bylo zaměřeno na problematiku zaostávání evropského managementu za managementem americkým, K. Schwab však zároveň inicioval zahrnutí všech zúčastněných stran v managementu firmy, tedy akcionáře, zákazníky, zaměstnance a všechny související komunity. V roce 1987 došlo ke změně názvu na současné Světové ekonomické fórum z důvodu poskytnutí platformy pro řešení mezinárodních konfliktů (WEF, 2016).

Mezi přední činnosti WEF patří pravidelné publikování Ročenky globální konkurenceschopnosti, na základě které je příslušným zemím od roku 2005 přiřazen Globální index konkurenceschopnosti. Přístup k hodnocení dle GCR si ve snaze zavést nejlepší metodické postupy prošel dlouholetým vývojem. Jeho dnešní podoba vychází z ročenky roku 2008 – 2009, kdy došlo k důležitým metodickým změnám. Byl vytvořen jednotný a zcela integrovaný index namísto dvou indexů, které byly používány v minulých letech (Schwab, 2015).

WEF definuje konkurenceschopnost jako soubor institucí, politik a faktorů, které určují úroveň produktivity země. Produktivita pak určuje úroveň prosperity, kterou dané hospodářství nabízí. Úroveň produktivity také určuje míru výnosu z investic v ekonomice, což je základní hnací silou pro růst cen v ekonomice. Obecně lze stanovit konkurenceschopnější ekonomiku jako ekonomiku, která se vyznačuje udržitelným růstem. Do pojmu konkurenceschopnosti pak WEF také zahrnuje statické a dynamické složky. Produktivita země tedy určuje schopnost udržovat vysokou úroveň příjmů. Jedním z hlavních ukazatelů je opakující se investování v rámci dané ekonomiky, což je jedním z klíčových faktorů vyjadřujících potenciál ekonomického růstu (Schwab, 2015). Jednotlivé pilíře indexu jsou charakterizovány níže.

1. pilíř: Instituce

Institucionální prostředí je determinováno právním a administrativním rámcem, kde firmy a vlády vzájemně působí a vytvářejí bohatství. Význam pevného a spravedlivého institucionálního prostředí se v současné době hospodářské a finanční krize ještě více upevnil a jeho správné fungování je nezbytné pro navrácení důvěry role státu v ekonomice na mezinárodní úrovni. Kvalita institucí má silný vliv na konkurenceschopnost a růst, ovlivňuje investiční rozhodnutí, organizaci výroby a hraje ústřední roli pro spravedlivou distribuci napříč společenským spektrem. Rovněž je důležitý vládní postoj k trhu a efektivnost jeho operací je základem pro správné fungování. Nadměrná byrokracie, vysoký stupeň korupce, netransparentnost veřejných zakázek, nedostatečné poskytování vhodných podmínek pro podnikatelský sektor, politická závislost soudního systému a mnoho dalších faktorů vedou k růstu nákladů pro podniky a jsou příčinou zpomalení hospodářského vývoje. Důležitou součástí v procesu vytváření bohatství jsou také soukromé instituce. Nedávná globální finanční krize byla doprovázena řadou firemních skandálů, které zdůraznily význam transparentního účetnictví a auditu, které by předcházely podobným podvodům a korupci.

2. pilíř: Infrastruktura

Rozsáhlá a efektivní infrastruktura je důležitá pro efektivní fungování ekonomiky. Je významnou součástí pro rozhodnutí o umístění investiční činnosti. Kvalitní infrastruktura snižuje vzdálenost mezi regiony, napomáhá k integraci vnitrostátního trhu a také domácích výrobců či producentů se zahraničními zákazníky. Kromě toho řádně propracovaná infrastruktura, včetně infrastruktury pro spolehlivou distribuci energií, napomáhá k hospodářskému růstu a snižování příjmových disparit v různých částech státu. Dopravní a komunikační propojení je základním předpokladem pro přístup méně rozvinutých komunit k základním hospodářským činnostem a službám. Usnadnění dopravy, kvalita silnic, železnic, přístavů a dostupnost letecké dopravy napomáhá podnikatelům získat či prodat zboží nebo služby bezpečně a včas a napomáhá flexibilnímu pohybu pracovníků. Celková ekonomická efektivnost umožňuje podnikům lépe komunikovat.

3. pilíř: Makroekonomické prostředí

Stabilita makroekonomického prostředí je důležitá pro podnikání a celkovou konkurenceschopnost země. Ačkoli sama o sobě produktivitu nezvyšuje, její nestabilita však ekonomiku jednoznačně poškozuje. Pokud je nutná sanace dluhů z minulých let, vlády nemohou efektivně poskytovat služby. Fiskální deficity omezují schopnost budoucích reakcí vlády na ekonomické cykly a napomáhat tak k opatřením, které by zvýšily konkurenceschopnost země. Pokud není zajištěna stabilita makroekonomického prostředí, ekonomika nemůže růst udržitelným způsobem. Zvýšení pozornosti směrem k makroekonomické stabilitě v poslední době souvisí s dluhovou krizí některých evropských zemí, pro které byla finanční podpora z IMF a z nástrojů eurozóny nezbytná. Tento pilíř hodnotí stabilitu makroekonomického prostředí, avšak není přímo zaměřen na faktory řízení veřejných účtů vládou, tento rozměr je totiž zachycen v pilíři Institucionálním.

4. pilíř: Zdraví a základní vzdělání

Zdravá pracovní síla je zásadní pro produktivní a konkurenceschopnou zemi. Pracovníci, kteří jsou nemocní, nemohou naplno využít svůj potenciál a jsou tedy méně produktivní. Špatný zdravotní stav vede k vysokým nákladům souvisejícím s léčbou a je důvodem k vysoké absenci a nižší pracovní výkonnosti. Tento pilíř je také zaměřen na rozsah a kvalitu základního vzdělání obyvatel. Nedostatek kvalitního vzdělaného obyvatelstva vytváří bariéru pro podnikání. Vzdělání zvyšuje lidský kapitál, flexibilitu při změně zaměstnání a využitelnost každého pracovníka, což posiluje jejich úspěšnost na trhu práce a schopnost přizpůsobit se nevyhnutelným změnám.

5. pilíř: Vyšší vzdělání a odborná příprava

Čím vyšší a rozsáhlejší je vzdělání obyvatel, tím větší je pravděpodobnost úspěchu při hledání efektivnějších způsobů výroby, distribuce, řešení různých problémů a nalézání inovativnějších řešení, a tím také dochází k posilování celkové konkurenceschopnosti dané země. Zejména dnešní současná doba globalizace si žádá velké množství vzdělaných pracovníků, kteří jsou schopni provádět složité úkoly a jsou schopni rychle se přizpůsobit neustále se měnícímu prostředí. Tento pilíř měří počet zapsaných studentů do sekundárního a terciárního studia a zahrnuje také hodnocení kvality vzdělání z pohledu podnikatelské

komunity. Pilíř rovněž zohledňuje odborná školení, která jsou poskytována v rámci zaměstnání.

6. pilíř: Efektivnost trhu se zbožím

Země s efektivním trhem se zbožím dokáže produkovat správnou kombinaci produktů a služeb tak, aby vyhověly domácí poptávce. Zde je velmi důležitá zdravá tržní konkurence a to jak vnitřní, tak i v rámci trhu zahraničního. Nejlepší možné prostředí pro výměnu zboží se vyznačuje minimálními obchodními překážkami ze strany vládních intervencí. Chybějící kvalitní či naopak značně omezující daňový systém a různá diskriminační pravidla mají na trh velmi negativní vliv. Efektivita trhu závisí na otevřenosti ekonomiky, míře protekcionistických opatření a samozřejmě také na kupní síle či orientaci zákazníka.

7. pilíř: Efektivnost trhu práce

Efektivita a flexibilita jsou základními podmínkami pro co nejlepší přiřazení a využití pracovní síly. Pro zajištění tohoto stavu je nezbytný snadný přesun pracovníků z jedné ekonomické aktivity do druhé rychle a při nízkých nákladech. Nepostradatelným faktorem kromě snadného přesunu je pro zajištění efektivnosti trhu práce také snižování překážek při vstupu na tento trh, jasné vymezení vztahů mezi zaměstnanci a zaměstnavateli a zamezení jakékoli diskriminace.

8. pilíř: Úroveň rozvoje finančních trhů

Nedávná hospodářská krize poukázala na důležitou roli dobře fungujícího finančního sektoru. Efektivní finanční sektor alokuje národní zdroje stejně jako ty, které přicházejí ze zahraničí a snaží se o jejich využití co nejefektivnějším způsobem. Důkladné a zodpovědné posouzení rizika je proto klíčovým elementem pro tyto trhy a podnikové investice jsou důležitým elementem pro růst produktivity. Proto ekonomiky vyžadují sofistikované finanční trhy, které umožní soukromému sektoru zajistit nezbytný kapitál pro tvorbu těchto investic. Pro určení konkurenceschopnosti se v rámci tohoto pilíře zohledňuje dostupnost půjček poskytovaných bankovním sektorem, regulace trhů s cennými papíry, rizikový kapitál a další finanční produkty. Je třeba, aby byl bankovní sektor důvěryhodný a transparentní stejně jako zajištění ochrany investorů a dalších účastníků v celém hospodářství.

9. pilíř: Technologická připravenost

V dnešním globalizovaném světě je kladen důraz na technologie, které v souvislosti s konkurenceschopností stále více nabývají na významu. Pilíř Technologické připravenosti měří pružnost, s níž je ekonomika schopna přijímat nové technologie a aplikovat je v rámci zvýšení produktivity průmyslu. Velký důraz je zde kladen na schopnost plně využít informace a komunikační technologie jak v každodenních činnostech, tak také ve výrobních procesech. Schopnost adaptace na nové komunikační technologie by měla existovat, ať už vznikly v dané zemi, nebo byly importované ze zahraničí.

10. pilíř: Velikost trhu

Velikost trhu má významný vliv na produktivitu, protože velké trhy umožňují firmám využívat úspor z rozsahu. Dříve byly trhy do značné míry omezeny hranicemi daného státu, v souvislosti s dnešní úrovní globalizace však lze domácí trhy do jisté míry nahradit trhy zahraničními. Empirické důkazy ukazují na pozitivní souvislost otevřenosti trhů s ekonomickým růstem zejména pro malé ekonomiky. Konkrétním případem ilustrujícím význam velikosti trhu v souvislosti s konkurenceschopností je odstraňování obchodních bariér v rámci Evropské integrace. Redukce obchodních bariér a harmonizace norem v Evropské unii přispěly ke zvýšení vývozu.

11. pilíř: Sofistikovanost podniků

Sofistikované obchodní praktiky vedou nepochybně k vyšší efektivitě při výrobě zboží a služeb. Sofistikovanost podniků se skládá ze dvou hlavních komponentů: z kvality obchodních sítí v zemi a kvality operací a strategií jednotlivých firem. Tyto faktory jsou významné zejména pro rozvinuté ekonomiky, které již ve značné míře vyčerpaly základní zdroje pro zvýšení produktivity. Kvalita podniků a na území daného státu je měřena množstvím a kvalitou místních dodavatelů a rozsahem jejich vzájemného působení. Důležitost tohoto propojení je velice významná. Typickým případem jsou klastry, které vytvářejí lepší příležitost pro rozvoj inovací a zároveň jsou snižovány překážky vstupu na trh pro nové firmy. Úspěšné strategie a účinné výrobní, distribuční, marketingové a další procesy mohou být následně přelévány do celé ekonomiky a pozitivně tak působit na růst sofistikovanosti

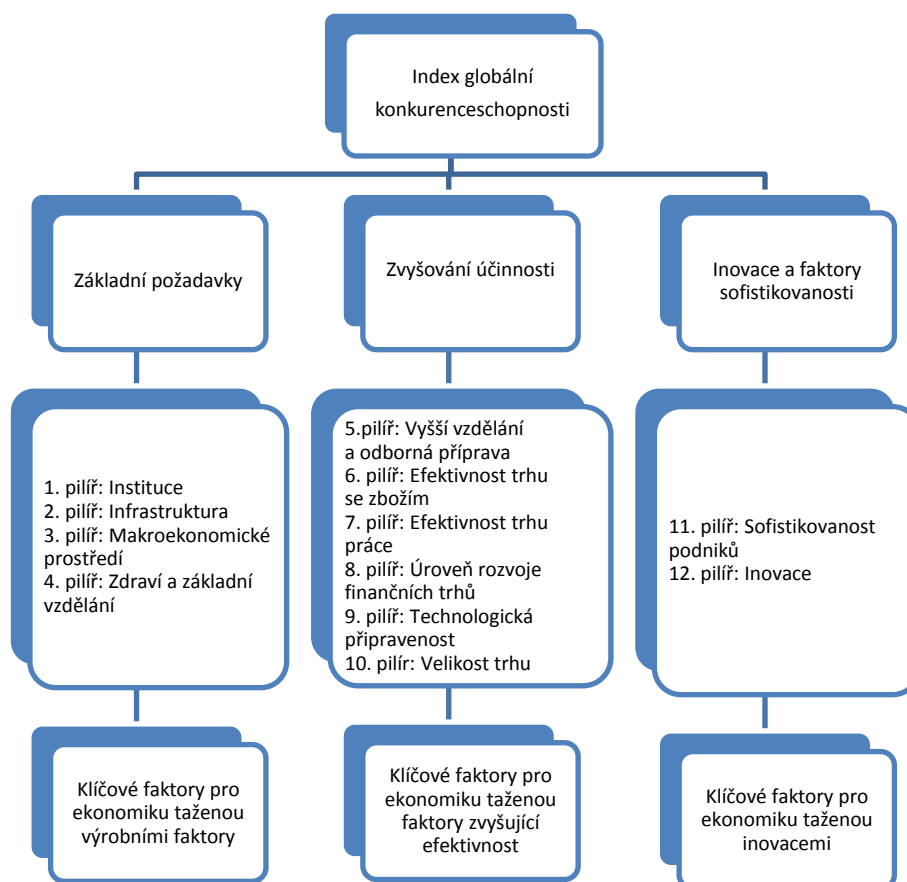
podniků různých obchodních odvětví různých regionů daného státu.

12. pilíř: Inovace

Poslední z pilířů konkurenceschopnosti je zaměřen na technologické inovace. Na rozdíl od krátkodobého pohledu na zvyšování produkce, ke které dochází prostřednictvím vyššího či intenzivnějšího využívání zdrojů, je z dlouhodobého hlediska důraz kladen zejména na posun hranice produkčních možností, pro který jsou inovace jedním ze základních předpokladů. Zatímco méně vyspělé země mohou stále zlepšovat svou produktivitu aplikací stávajících technologií, ty země, které již dosáhly inovační fáze, musí stále navrhovat a rozvíjet špičkové výrobky a postupy nezbytné pro udržení své konkurenční výhody a posunout se tak k činnosti se stále vyšší přidanou hodnotou. Tento postup vyžaduje, aby bylo místní prostředí příznivé pro tyto inovační činnosti, a aby byla dostatečně podporována jak ze soukromého, tak veřejného sektoru. To znamená zajištění investic do výzkumu a vývoje, přítomnost vysoce kvalitních vědeckých institucí, které umí generovat základní znalosti potřebné k budování nových technologií a spolupráce nejenom mezi nimi, ale také mezi univerzitami a průmyslem.

Těchto 12 pilířů konkurenceschopnosti je rozděleno do tří subindexů - základní požadavky, zvyšování účinnosti a inovace a faktory sofistikovanosti, jejichž agregací vzniká celkový GCI. Každý subindex je důležitý pro různé ekonomiky dle fáze jejich vývoje, jak lze vidět v následujícím obrázku 2.3.

Obrázek 2. 3 Přehled jednotlivých pilířů indexu



Zdroj: Schwab, 2015, vlastní zpracování

Jednotlivé pilíře mají tendenci se navzájem posilovat a oslabení jednoho pilíře může mít negativní dopad na ostatní. Například kvalitních inovačních kapacit bude možno jen velmi těžko dosáhnout bez zdravé, dobře vzdělané a vyškolené pracovní síle, bez schopnosti absorbování nových technologií, dostatečného financování výzkumu a vývoje a efektivního umístování zboží na trh. Přestože jsou pilíře součástí jednoho indexu, jednotlivá opatření jsou vykazována v těchto pilířích samostatně, neboť umožňují podrobný přehled o tom, ve kterých oblastech mají příslušné země slabiny a které je tedy nutné posílit.

2.6.2 Mezinárodní institut rozvoje řízení

Mezinárodní institut rozvoje řízení vznikl v roce 1990 se sídlem v Lausanne ve Švýcarsku, sloučením dvou dříve samostatných podnikatelských škol. Vizí organizace je stát se nejlepší světovou institucí v rámci níž bude docházet k rozvoji nejúspěšnějších světových lídrů, ať už jednotlivců, týmů či organizací. Organizace neslouží pouze k poskytování špičkových vzdělávacích programů, ale také se zabývá výzkumnou činností a každoročním srovnáním světové konkurenceschopnosti vybraných států. K první publikaci Ročenky světové konkurenceschopnosti došlo již v roce 1989. Publikace zahrnuje prohloubení znalostí o světové konkurenceschopnosti a shromáždění relevantních a nejnovějších dat. Srovnání proběhlo na základě 342 kritérií, která již tradičně byla seskupena do čtyř hlavních skupin (IMD, 2016) Základní rozdělení je uvedeno v následující tabulce 2.1.

Tabulka 2. 1 Přehled hlavních skupin indexu

Ekonomická výkonnost (84 kritérií)	Efektivnost vlády (71kritérií)	Efektivnost podniků (71 kritérií)	Infrastruktura (116 kritérií)
Domácí ekonomika	Veřejné finance	Produktivita a efektivita	Základní infrastruktura
Mezinárodní obchod	Fiskální politika	Trh práce	Technologická infrastruktura
Mezinárodní investice	Institucionální rámec	Finance	Vědecká infrastruktura
Zaměstnanost	Podniková legislativa	Způsoby řízení	Zdraví a životní prostředí
Ceny	Sociální rámec	Postoje a hodnoty	Vzdělání

Zdroj: IMD, 2016, vlastní zpracování

Mimo tyto nejznámější ročenky také existují zprávy pro určité regiony. Světové ekonomické fórum vydává zprávu Evropa 2020 a *European Competitiveness Report* vydává Evropská komise. V následující kapitole bude přiblížen princip obchodních dohod a podrobně charakterizován obsah obchodních dohod CETA a TTIP.

3. Obchodní dohody EU

Obchodní politika EU je ve výlučné pravomoci Evropské unie. Obsah společné obchodní politiky vymezují články 131 - 134 Smlouvy o založení Evropského Společenství. Hlavním orgánem pro realizaci společné obchodní politiky je Rada, která rozhoduje na základě návrhů předložených Evropskou komisí. V případě sjednávání dohod se třetími zeměmi a mezinárodními organizacemi Rada zmocňuje Komisi k zahájení jednání a stanoví jí mandát pro jednání. Všechny členské státy EU jsou členy Světové obchodní organizace a za členské státy jedná ve WTO Evropská komise. Světová obchodní organizace sdružuje 162 členských států (2016), jejím úkolem je podporovat světový obchod a dohlížet na něj. Nejvyšším rozhodovacím orgánem WTO je konference ministrů, která se schází minimálně jednou za dva roky, v období mezi těmito setkáními má výkonnou moc Generální rada WTO. Aktuální kolo jednání WTO bylo zahájeno v roce 2001 v katarském Dohá a doposud nebylo ukončeno (Vnější obchodní vztahy, 2016).

3.1 Princip obchodních dohod

Obchodní politika EU je součástí širší strategie Evropa 2020. Primárním cílem strategie je transformovat EU na inteligentní, udržitelnou a inkluzivní ekonomiku, zajištění vysoké úrovně zaměstnanosti, produktivity a sociální soudržnosti. Pro hospodářský růst a vznik pracovních míst je volný obchod nadmíru důležitý. Omezení obchodních vztahů nebo zvýšení ceny dovozu by se promítlo do zvýšení nákladů a snížení konkurenceschopnosti EU v tuzemsku i v zahraničí. Volný obchod je spolu s prohlubováním jednotného vnitřního trhu a cílenými evropskými investicemi do oblastí, jako je výzkum, vzdělání a energetika, jedním z hlavních mechanismů stimulujících evropskou ekonomiku. Aktivní politika volného obchodu vůči rozvíjejícím ekonomikám přináší EU perspektivní hospodářský růst a další příležitosti pro obchod. Mezinárodní měnový fond odhaduje, že 90 % hospodářského růstu bude vznikat mimo Evropu (Trade, 2014). Díky liberalizaci obchodních vztahů a vlivem masivních investičních toků se vytváří další příležitosti pro vývoj nových technologií, rozvíjení inovací, a tím i výraznějšího růstu produktivity.

Dohody o volném obchodu mohou představovat důležitý aspekt při podpoře udržitelného rozvoje, spravování veřejného sektoru a dodržování lidských práv. EU v současné době při vyjednávání komplexních dohod uplatňuje politiku aktivní spolupráce s partnery, někdy i v rámci regionálních uskupení. Tyto dohody zajišťují zvýhodněný přístup na trhy dotčených zemí a představují uznávanou výjimku ze základní zásady Světové obchodní organizace, podle níž by mělo být obchodním partnerům zaručeno rovné zacházení. Dohody se liší podle míry ambicí a možností země nebo skupiny zemí, s nimiž EU vyjednává. Neexistuje jednotný vzor, protože mnozí partneři EU mají různé zájmy a obsah dohod se upravuje na míru pro každou konkrétní situaci. Dohody o volném obchodu s rozvinutými zeměmi a rozvíjejícími se ekonomikami vycházejí z hospodářských faktorů a obecně jsou založeny na vzájemném otevření trhů. Dohody o hospodářském partnerství s africkými, karibskými a tichomořskými státy kombinují obchodní i rozvojové cíle. Obchodní politika EU se zaměřuje na klíčové partnery, jako jsou Spojené státy, Kanada a Japonsko. Evropská unie věnuje pozornost také rozvíjejícím se ekonomikám, jako jsou země skupiny BRICS. Předchozí skupinu tvoří státy Brazílie, Rusko, Indie, Čína a Jižní Afrika (Trade, 2014). Přehled obchodních dohod ze strany EU se nachází v příloze 1. Následující podkapitola je zaměřena na obchodní dohodu mezi Kanadou a EU. Následně obchodní dohodu mezi USA a EU.

3.2 Komplexní hospodářská a obchodní dohoda

Komplexní hospodářská a ekonomická dohoda (dále CETA) je považována za nejambicióznější bilaterální obchodní dohodu Kanady od vzniku uskupení NAFTA. Oficiální jednání bylo zahájeno v květnu 2009 na summitu EU a Kanady v Praze. Na summitu v Ottawě, o pět let dříve se začal vytvářet rámec obchodní a ekonomické dohody mezi Kanadou a EU. Dohoda o obchodu a investicích (TIEA) měla oživit kanadskou a evropskou spolupráci. Obchodní a investiční dohoda byla zaměřena na úpravu podmínek pro realizaci obchodů, investic, finančních služeb, obchodování přes internet, usnadnění vzájemného akceptování odborných kvalifikací, otázky kolem trvale udržitelného rozvoje a sdílení vědeckých a technických pokroků. Projednávání TIEA probíhalo až do roku 2006, kdy bylo rozhodnuto o jejím pozastavení. Tento krok následně vedl k zahájení rozhovorů o komplexní hospodářské a obchodní dohodě, která obsahuje téměř stejné zaměření, ale zahrnuje větší akcent na obsah a vymezuje ambicióznější cíle než TIEA (TIEA, 2013).

Jednání o obchodní dohodě bylo v kompetencích tehdejšího předsedy Evropské komise José Manuela Barroso a kanadského premiéra Stephena Harpera, kteří se na smlouvě dohodli v říjnu 2013, a jednání byla oficiálně ukončena v září 2014. Finální podoba textu byla zveřejněna v srpnu 2014. Rozhodnutí zahájit vyjednávání bylo podloženo ekonometrickou studií, tzv. „Joint study“. Jednotlivá vyjednávací kola, kterých se uskutečnilo celkem devět, probíhala střídavě v Bruselu a Ottawě, přičemž první kolo se konalo v říjnu 2009 v Ottawě a poslední opět v Ottawě v říjnu 2011. V současnosti probíhá ratifikační proces, text smlouvy byl dokončen a postupně se bude překládat do úředních jazyků. Předpokládaná doba, kdy obchodní dohoda vstoupí v platnost, je začátek roku 2017 (Boscariol, 2012).

3.2.1 Obsah obchodní dohody CETA

Primárním cílem obchodní dohody je zvýšit reciproční obchodní a investiční příležitosti v době doznívající ekonomické nejistoty. Koncept obchodní dohody zahrnuje široké portfolio oblastí, jejíž obsah je vymezen v následujícím textu.

Obchod se zbožím

Při vyjednávání o obsahu obchodní dohody, mezi smluvními partnery, se tradičně začíná položkou obchodu se zbožím. V rámci obchodní dohody se jedná o nejdelší a nejrozsáhlejší část dohody, která má pro oba partnery podstatný význam. Z tohoto důvodu je nutné harmonizovat pravidla a odstranit restriktivní bariéry. Nejčastěji se odstraňují tarifní překážky, mezi které patří celní sazby a postupy, následně se odstraňují s adekvátním významem i netarifní překážky v podobě technických norem a certifikace produktů. Významný obchodní přínos pro obě zainteresované strany není jen snížení celních sazeb, ale i případná úplná eliminace celních sazeb. V momentě, kdy dohoda vstoupí v platnost bude u nezemědělských produktů kompletní eliminace cel a v případě zemědělských výrobků bude následná eliminace cel dosahovat 94%. Další součástí obchodní dohody je ustanovení o pravidlech národního zacházení, která představují ochranu proti restriktivním obchodním praktikám. Národní zacházení znamená, že zahraniční zboží, které se ocitne na domácím trhu, se musí zacházet stejně, jako s domácím zbožím. Kromě celních sazeb a poplatků, které jsou v souladu s WTO, nesmí být použity žádné jiné diskriminační daně nebo poplatky. (Canada-European Union: CETA, 2014).

Technické překážky obchodu

Technické překážky představují netarifní formu bariéry, která zahrnuje technické předpisy, různé testovací a certifikační požadavky. Přestože regulační opatření jsou důležitá a tvoří součást nezbytného bezpečnostní opatření, mohou regulační opatření způsobit problémy v případě, pokud jsou diskriminačního charakteru. Obchodní dohoda vychází z již existujících pravidel obsažených v dohodě WTO o technických překážkách obchodu a poskytuje několik způsobů, jak preventivně řešit problémy vyplývající z těchto typů překážek. První forma je posílená spolupráce mezi příslušnými zkušebními, certifikačními a akreditačními institucemi. Zaveden bude rovněž mechanismus, který umožní unijním certifikačním orgánům certifikovat zboží určené pro kanadský trh v souladu s kanadskými standardy a regulacemi (tzv. Conformity Assessment). Tento mechanismus by měl zabránit dvojímu testování obchodovaných produktů. Obchodní dohoda svým obsahem reaguje i na další regulatorní bariéru a pokrývá tak i sanitární a fytosanitární pravidla. Jejich cílem je zajištění vysoké úrovně bezpečnosti a ochrany života a zdraví lidí i zvířat, včetně ochrany rostlinstva. Posouzení splnění těchto pravidel bude novinkou v dohodě, neboť cílem je zjednodušení obchodní výměny obou partnerů (Canada-European Union: CETA, 2014).

Subvence

Prostřednictvím poskytnutí dotace může vláda podpořit odvětví nebo rozvíjející se firmy. Finanční příspěvek poskytuje příjemci výhodu oproti jiným firmám a stává se více konkurenceschopným v konkurenčním prostředí. Dotace poskytované pouze určeným společnostem a nikoliv celoplošně, může nespravedlivě zvýhodnit dané firmy vůči svým konkurentům. Ustanovení dohody nezakazuje poskytovat subvence, které jsou v souladu se současnými pravidly WTO s výjimkou zemědělských vývozních subvencí, které jsou smlouvou zakázány pro všechny zemědělské produkty, u nichž dojde k eliminaci celních sazeb (Canada-European Union: CETA, 2014).

Obchod se službami

Sektor služeb Kanady a EU tvoří přes 70% HDP. Kanada a EU už mají významné postavení v sektoru služeb, ale obchodní dohoda zahrnuje nové příležitosti. Zejména zdokonalí přístup na trh služeb, který bude více transparentní, než byl doposud. Kanada vyniká v poskytování náročných služeb, např. strojírenství, ochrana životního prostředí a rozvoj služeb související se sektorem energetiky (Canada-European Union: CETA, 2014).

Regulace

Jedním z témat, na které se smlouva zaměřuje, jsou domácí regulace. Obě strany jsou povinny založit domácí licencování a kvalifikace na jednoduchých, veřejně dostupných, opodstatněných a nezaujatých kritériích. Navíc bude zefektivněno vzájemné uznávání profesních kvalifikací. To znamená, že odborníci, kteří byli vyškoleni a kvalifikováni v jedné zemi, budou moci vykonávat svoji profesi bez větších bariér v jiné zemi (Canada-European Union: CETA, 2014).

Telekomunikace a finanční služby

Důležitým aspektem dohody jsou telekomunikace a finanční služby. Opatření ve smlouvě zajistí, že subjekty na trhu telekomunikací budou mít spravedlivý přístup k sítím a službám. Regulace budou prováděny nezaujatě, objektivně a transparentním způsobem. Kanadský a evropský trh finančních služeb disponuje v dnešní době vysokou úrovní a poskytuje výborné zázemí pro nejrůznější finanční instituce. Obchodní dohoda obsahuje ustanovení, které bude ochraňovat již existující investice (Canada-European Union: CETA, 2014).

Investiční vztahy

Přímé zahraniční investice vytváří pracovní místa a přináší do země nové technologie, inovace, prosperitu a posílení konkurenceschopnosti. Kapitola pojednávající o investičních vztazích je ve svém obsahu velice podobná již existující kanadské Dohodě o podpoře a ochraně zahraničních investic (FIPA), která je uzavřená se sedmi členskými státy EU, jmenovitě s Chorvatskem, Českou republikou, Maďarskem, Lotyšskem, Polskem,

Rumunskem a Slovenskem. Aktuální ujednání o ochraně investic se již bude díky obchodní dohodě vztahovat na všech 28 členských státech EU a v okamžiku vstupu v platnost nahradí CETA smlouvu FIPA. Ustanovení vztahující se k investicím v obchodní dohodě CETA ukládá povinnost hostitelské zemi přistupovat k cizím investorům spravedlivě, rovnocenně a nezaujatě, tedy stejně jako k domácím nebo jiným zahraničním investorům. Posílení investičních vztahů zajistí podnikatelským subjektům větší jistotu, transparentnost, ochranu investic a lepší přístup na příslušné trhy. Aby se zabránilo případům, při kterých jsou zahraniční investoři neoprávněně vyvlastněni státem bez nároku na kompenzaci, nachází se ve smlouvě řešení sporů mezi státem a investorem (ISDS). ISDS pravidla zajišťují investorům nediskriminační přístup a případně stanoví ochranu před neoprávněnými zásahy vlády. ISDS zahrnuje nezávislé rozhodčí řízení, na které se může investor obrátit. (Canada-European Union: CETA, 2014). EU a Kanada zavádějí mnohostranný investiční soud, který nahradí dvoustranný mechanismus v obchodní dohodě. CETA obsahuje ustanovení o vzniku tribunálu o patnácti členech, který bude přijímat stížnosti při porušení norem na ochranu investic. Členové tribunálu tvoří vysoce kvalifikovaní odborníci, kteří budou jmenováni EU a Kanadou. Dohoda zahrnuje i odvolací tribunál, který se bude zabývat rozhodnutím mezi soudem a odvolacím soudem (European Commission, 2016).

Ochrana práv duševního vlastnictví

Závazky k duševnímu vlastnictví, na které se dohoda vztahuje, by měly přinést výhody investorům i spotřebitelům a zároveň přispět k dalšímu vývoji inovací. Konkrétně se dohoda věnuje autorskému právu, zeměpisným označením, patentům a v neposlední řadě padělanému zboží. Účinný systém na podporu práv duševního vlastnictví je důležitý pro obě smluvní strany, protože zvýší ochranu vlastníků autorských práv a zároveň umožní poskytovatelům internetových služeb, pedagogům, studentům a jiným subjektům používat nástroje, které jsou zapotřebí k efektivnímu a inovativnímu využívání nových technologií. Obchodní dohoda CETA by měla vytvořit prostředí, které zajistí spravedlivé podmínky v oblasti práv duševního vlastnictví mezi EU a Kanadou. Předpokládá se, že CETA přinese výhody subjektům potravinářského průmyslu, tedy farmářům a malým obchodníkům v EU. Smlouva zajistí evropským zemědělským produktům, které těží ze svého zeměpisného původu, náležitou ochranu na kanadském trhu použitím výhradního geografického označení (Canada-European Union: CETA, 2014).

Urovnávání sporů

V případě sporů mezi jednotlivými subjekty existuje široká škála řešení. Je možné nejprve vyjednávat, bohužel ne vždy to funguje. Další možností je zastoupení třetí strany, která je ve většině případů reprezentována soudcem nebo rozhodcem. Na stejném principu fungují i spory mezi zeměmi či uskupeními. Dohody o volném obchodu zahrnují ve většině případů mechanismy pro urovnání sporů a zajišťují vládám, že v případě negativního výsledku vyjednávání mohou použít nezájatou třetí stranu, která by spor pomohla vyřešit. Je zřejmé, že neshody mezi zeměmi představují ztrátu pro obě strany a brání efektivnímu obchodu se zbožím a službami. Smlouva obsahuje ustanovení, která by měla pomoci k urovnání sporů efektivně, rychle a s nízkými náklady. Ustanovení smlouvy vychází z Ujednání o řešení sporů v rámci WTO, který představuje dobrovolný vyjednávací mechanismus. Jedná se o nákladově efektivní a zároveň časově nenáročný způsob řešení sporů bez potřeby přítomnosti třetích stran. (Canada-European Union: CETA, 2014).

Udržitelný rozvoj, pracovní síla a životní prostředí

Obchodní dohoda obsahuje závazky Kanady a Evropské unie podporovat firmy v implementování sociálních, ekonomických a environmentálních cílů. Další ustanovení zajišťuje realizaci obchodu způsobem, který bude odpovídat cílům udržitelného rozvoje. Dále dohoda apeluje na ochranu životního prostředí a k dialogu při řešení environmentálních problémů spojených s obchodem, jako jsou klimatické změny nebo udržitelné využívání přírodních zdrojů. Zároveň dohoda obsahuje závazek ke spolupráci na mezinárodních fórech, zabývající se problematikou environmentální politiky. Oba smluvní partneři se zavazují k ochraně základních principů a práv pracovníků. Jejich zákony práce budou v souladu s mezinárodními standardy. Konkrétně dohoda zahrnuje právo na kolektivní vyjednávání, zákaz dětské práce a odstranění diskriminace (Canada-European Union: CETA, 2014).

Komplexní hospodářská a obchodní dohoda mezi Evropskou unií a Kanadou, je výsledkem snahy o hledání nových nástrojů spolupráce obou partnerů a zároveň snahou sledovat aktuální vývoj světové ekonomiky ve 21. století. Jak je patrné z předchozích pasáží, koncept obchodní smlouvy zahrnuje, co nejvíce společných oblastí zájmu s cílem zajistit prosperitu pro obě zainteresované strany.

3.3 Transatlantická obchodní a investiční dohoda

Před zahájením vyjednávání o Transatlantické obchodní a investiční dohodě, předcházelo založení Transatlantické ekonomické rady (TEC) v roce 2007. Účelem rady byla stimulace transatlantické ekonomické konvergence. Doposud se jedná o jediné fórum na vysoké úrovni, kde lze koordinovaně a komplexně vést diskuzi ohledně společných ekonomických otázek v rámci vzájemných vztahů EU a USA. TEC je zaměřena na široké spektrum tematických společných oblastí a poskytuje platformu k politické diskuzi nad otázkami globální ekonomiky. Konkrétně je fórum rozděleno na oblasti legislativní, spotřebitelské a obchodní. TEC tvoří členové Evropské komise společně se členy vládního kabinetu USA (Transatlantic Economic Council, 2015).

Dne 28. listopadu 2011 se konal summit EU a USA, kterého se zúčastnili nejvyšší představitelé Transatlantické ekonomické rady. Na summitu vznikla pracovní skupina "*High Level Working Group*". Primárním cílem skupiny bylo připravit návrh strategií a opatření, které posílí vzájemný obchod mezi EU a USA, zároveň podpoří společný ekonomický růst, umožní zvýšení nabídky pracovních pozic a posílí mezinárodní konkurenceschopnost. V únoru roku 2013 skupina podala závěrečnou zprávu představitelům TEC. Skupina dospěla k názoru, že nejefektivnějším řešením je bilaterální smlouva, která by snížila bariéry obchodu, sjednotila pravidla a normy vzájemného obchodu a investic a podpořila ekonomický růst obou velmocí. Závěrečnou zprávu oficiálně podpořil americký prezident Barack Obama a zástupci EU, exprezident Evropské komise José Manuel Barroso a exprezident Evropské rady Herman Van Rompuy. Na základě této zprávy bylo v květnu 2013 zahájeno jednání. Evropská komise pověřila jednáním Generální ředitelství pro obchod, konkrétně hlavním představitelem jednání byl zvolen Ignacio Garcia Bercero. Komise vede v rámci dohody rovněž rozsáhlé konzultace se zástupci občanské společnosti, mezi které patří nevládní organizace, podnikové organizace, skupiny pro otázky zdraví, skupiny pro otázky životního prostředí, skupiny pro otázky dobrých životních podmínek zvířat, konfesní skupiny, skupiny spotřebitelů, odborové organizace nebo obchodní sdružení. Na obsahu dohody jsou zapojeny i vlády členských zemí. Před každým kolem rozhovorů a také po jeho ukončení je Evropská komise v kontaktu s jednotlivými vládami členských států a konzultuje postoj EU a dosažené výsledky. Původním plánem bylo dokončit jednání do dvou let, ale termín nebyl dodržen. Vyjednávací kola se konají jednou

za několik týdnů a snahou obou smluvních partnerů je docílit pozitivního výsledku (European Commission, 2015).

3.3.1 Obsah obchodní dohody TTIP

Cílem obchodních vyjednávání je eliminovat tarifní a netarifní překážky obchodu a investic. Obchodní dohoda je rozdělena do tří částí a 24 kapitol. První část dohody popisuje zajištění přístupu na trh zboží a služeb prostřednictvím snížení nebo úplného odstranění bariér obchodu. Jedná se o běžnou součást každé standardní dohody o volném obchodu. Druhá část se věnuje spolupráci mezi regulačními orgány smluvních stran v rámci sjednocení norem, testování a certifikačních procedur. Poslední část přibližuje zavádění nových norem a obchodních pravidel. Všechny výše zmíněné části spolu samozřejmě vzájemně souvisí. Obsah obchodní dohody je specifikován níže (EU negotiating texts in TTIP, 2015).

Přístup na trh

Kapitola přístupu na trh je rozčleněna do čtyř oblastí, jmenovitě odstranění cel v obchodě se zbožím, službami, veřejné zakázky a pravidla původu. Odstranění tarifních překážek vychází z podobného principu, jako u obchodní dohody CETA. Celní sazby uplatňované mezi Spojenými státy a EU nejsou vysoké, v průměru se pohybují těsně pod 2%. Cílem TTIP je odstranit téměř všechna cla, která jsou uplatňována mezi smluvními partnery. Další sektor zahrnuje eliminaci bariér obchodu se službami. Primárním cílem je eliminace bariér, se kterými se obchodníci stále potýkají v některých odvětvích, například v telekomunikačním odvětví, kde je stanovený zahraniční podíl investora. Další cíl zahrnuje zlepšení mobility pracovní síly uznáním kvalifikace, další krok je zjednodušit proces při udělení licencí nebo vytvoření nových pravidel pro některé sektory, jako jsou např. telekomunikace nebo finanční služby, kde je nutné stanovit rovné podmínky pro investora. Lze očekávat, že v některých oblastech se shoda mezi partnery bude nacházet obtížněji. Příkladem může být sektor ochrany osobních údajů. Obyvatelé Evropy nejsou přesvědčení o uspokojivé úrovni amerických zákonů na ochranu osobních údajů a o objemu dat, které USA shromažďují z důvodu boje proti terorismu. Nárůst obavy byl ještě podpořen po nelegálním úniku utajovaných informací z Národní bezpečnostní agentury, která se zabývá monitorovací činností (Euractiv, 2013) Oba smluvní partneři se nakonec dohodli, že ochrana

osobních údajů nebude součástí dohody, protože se jejich postoje v této oblasti výrazně rozcházejí. Další kapitolou jsou veřejné zakázky. Na trhu veřejných zakázek je nutné odstranit zbývající překážky a zaručit, že se firmy z EU a USA mohou o veřejné zakázky ucházet za stejných podmínek bez diskriminace. Poslední kapitolou přístupu na trh je otázka stanovení pravidel původu zboží. Tato oblast je důležitá, protože pouze zboží, které je vyrobeno v zemi signatáře TTIP může využívat výhod, které tato dohoda umožní. Smyslem tedy je zavést společná pravidla pro ověření původu produktu (EU negotiating texts in TTIP, 2015).

Spolupráce mezi regulačními orgány EU a USA

Vlivem působení globalizace roste počet společností, které při vývozu čelí výzvám v podobě nutnosti dodržovat pravidla a předpisy různých zemí. Z tohoto důvodu tvoří regulace důležitou součást obchodu, protože chrání zdraví a bezpečnost občanů a zároveň i životní prostředí. EU a USA se chtějí dohodnout na těsnější spolupráci regulačních orgánů při vzniku nových norem, ale zároveň chtějí zachovat nezávislost jednotlivých orgánů. Technické normy určují specifické požadavky na produkty a výrazně ovlivňují např. velikost a tvar produktu, design, značení a balení či funkce a výkon produktu. Při zavádění technických předpisů mají EU a USA převážně společné cíle, ale skutečné normy a postupy kontroly se mohou rozcházet. Tím vznikají technické překážky. Výchozím cílem je využívat mezinárodní standardy, které byly dojednány Mezinárodní organizací pro normalizaci a odstranit nebo omezit zdvojené postupy kontroly produktů. Ze zavedení stejných norem by profitovaly firmy, z důvodu kompatibility výrobku na obou trzích (EU negotiating texts in TTIP, 2015).

Sanitární a fytosanitární opatření

Sanitární a fytosanitární opatření zahrnuje všechny opatření zaměřené na ochranu zdraví lidí, zvířat a rostlin před riziky vzniklými rozšířením parazitů a specifických druhů nemocí (např. ptačí chřipka) a zamezením toxických látek v potravinách. Zároveň je nutné stanovit všeobecná pravidla pro zdravotní a bezpečnostní standardy. Cílem TTIP je odstranit překážky a zlepšit předvídatelnost a transparentnost postupů při schvalování dovozu, uznávání rovnocenných pravidel a postupů testování. Velmi spornou otázkou je problematika geneticky modifikovaných potravin a jejich označení. V USA jsou povoleny, ale v EU přísně omezeny. Následně se TTIP bude zabývat pravidly upravujícími konkrétní odvětví, dále umožnit

regulačním orgánům EU a USA těsnější spolupráci např. při testování bezpečnosti a v otázce označování výrobků zkrátit dobu nutnou ke zkoušení a schválení nových výrobků. Hlavní snahou bude omezení zbytečného zdvojování regulačních požadavků. Podrobněji se bude dohoda věnovat následujícím odvětvím: chemické látky, kosmetické přípravky, strojírenský průmysl, zdravotnické prostředky, informační a komunikační technologie, pesticidy, motorová vozidla, léčivé přípravky a textilní výrobky (EU negotiating texts in TTIP, 2015).

Obchodní pravidla

Třetí část transatlantického partnerství je věnována tvorbě nových obchodních pravidel. Cílem TTIP je eliminovat celní sazby a zjednodušit a harmonizovat vývozní a dovozní celní postupy. Proto i v této oblasti bude vytvořena nová společná regulace. Nová ustanovení o ochraně investic by mělo podpořit vzájemné investování. Zároveň je nutné zajistit zákaz diskriminace v přístupu k investicím, zákaz vyvlastnění zahraničních investic bez nároku na náhradu nebo odepření spravedlnosti zahraničním investorům před domácími soudy. Kontroverzní otázkou TTIP je tzv. institut řešení sporů mezi investory a státem (EU negotiating texts in TTIP, 2015). V minulosti například probíhalo soudní jednání mezi Austrálií a výrobcem cigaret Philip Morris. Soudní řízení začalo v době, kdy vstoupil v platnost zákon, který povoluje prodej cigaret pouze v jednotných šedivých krabičkách. Krabičky se pouze odlišovaly jménem značky, většinu plochy krabičky zabíral drastický varovný obrázek. Soudní spor vyhrála Austrálie, která nemusela platit odhadované odškodné ve vyšší 32 mil. USD. (ISDSa, 2015). Tento orgán (ISDS) by měl být nahrazen soustavou nezávislých soudců, konkrétně „*Investičním soudním systémem*.“ Hlavní rozdíl je ve změně jmenování jednotlivých soudců, kteří nebudou jmenováni smluvními stranami ve sporu, zároveň budou bez vazby na korporace (ISDSb, 2016).

Duševního vlastnictví

EU a USA chtějí nalézt společnou řeč v oblasti práv duševního vlastnictví, která zahrnují patenty, ochranné známky, designy, autorská práva a zeměpisná označení. Evropská unie i USA mají vyspělé systémy ochrany práv duševního vlastnictví, každý systém ale funguje trochu jinak. I zde je tedy prostor pro zlepšení spolupráce např. v otázkách označení původu, které se v USA vůbec nepoužívá, výrobky jsou registrovány pouze pod ochrannou známkou. Smysl užívání označení původu ale spočívá v tom, že jej mohou

používat pouze potraviny, které byly vyrobeny určitým způsobem v konkrétním regionu. Některé americké výrobky nesou jméno původem evropského výrobku, aniž by v daném regionu byly vyrobeny a dochází tak k matení spotřebitele. Snahou EU tedy je tento nedostatek napravit. Dalším novým institutem, který by měla TTIP zavést, je řešení sporů mezi vládami, který je řešen na úrovni WTO. Smluvní strany chtějí tento institut zahrnout i do TTIP, aby mohly být spory mezi vládami jednotlivých států EU a USA účinně řešeny. Smluvní strany se v jednáních zabývají i malými a středními podniky, které v obchodování čelí stejným překážkám, jako velké podniky, ale mají méně zaměstnanců a prostředků, aby se s obchodními překážkami úspěšně vypořádaly. Cílem je proto zajistit funkční asistenční služby, které usnadní obchodování s druhou stranou a zároveň zapojení malé a střední podniky do jednání o TTIP (EU negotiating texts in TTIP, 2015).

Kapitola věnovaná udržitelnému rozvoji se věnuje myšlence, že hospodářský růst a ekonomický rozvoj nemusí mít dopad na špatné pracovní podmínky nebo ničení životního prostředí. TTIP chce nastavit mezinárodní standard podmínkám práce a ochraně životního prostředí.

Regulace hospodářské soutěže má za cíl vytvořit spravedlivé podmínky soutěže pro všechny typy firem. Především zabránit zneužívání tržní síly, tajným dohodám na cenách a zvyhodňování státem vlastněných podniků.

Transatlantická obchodní a investiční dohoda je primárně zaměřena na osvobození obchodních toků mezi členskými státy EU a USA. Vlivem standardizace technických a bezpečnostních norem by mělo dojít k urychlení vzájemného obchodu. Následné sjednocení pravidel v oblasti duševní vlastnictví a veřejné soutěže by mělo vést ke stabilitě a předvídatelnosti vzájemného obchodního prostředí.

Pro jednotlivé obchodní dohody, byly vypracovány studie, které hodnotí dopad na smluvní partnery obchodních dohod. Zmíněným studiím se věnuje následující kapitola.

4. Dopad obchodních dohod na konkurenceschopnost EU

Pro obchodní dohody CETA A TTIP byly vypracovány studie, které hodnotí dopad na smluvní partnery. Kapitola je rozdělena na dvě části. První část hodnotí z různých úhlů dopady výše zmíněných obchodních dohod na Evropskou unii. Druhá část zahrnuje dopady na faktory evropské konkurenceschopnosti a předpokládanou změnu postavení smluvních stran v indexu globální konkurenceschopnosti vlivem zmíněných dopadů.

4.1 Předpokládané dopady dohody CETA

Před samotným zahájením bilaterálního obchodního vyjednávání předcházelo několik analýz a studií, jejichž cílem bylo kvantifikovat potenciální efekty a předpovědět změny v recipročních vztazích. Na summitu EU a Kanady v roce 2007 se nejvyšší představitelé dohodli na vzniku studie s cílem prozkoumat a posoudit náklady a přínosy užšího hospodářského partnerství. Studie Evropské komise a kanadské vlády z roku 2008 předpokládá pro státy Evropské unie v období po implementaci dohody každoroční zisk v hodnotě 11,6 miliard € a pro Kanadu v hodnotě 8,2 miliard €. Nejvyšší podíl na přínosech v rámci uzavření zóny volného obchodu a následné liberalizace obchodních a investičních toků by měl mít obchod se službami, který podle studie bude tvořit až polovinu celkových zisků. Čtvrtinu až třetinu bude tvořit eliminace celních sazeb na obchodované zboží a zbytek pak tvoří snížení netarifních překážek. Export EU do Kanady by měl vlivem vzájemné liberalizace vzrůst o 24,3 %, což představuje nárůst o 17 miliard €. Export Kanady do Evropské unie by měl vzrůst o 20,6 %, tedy 8,6 miliard €. Vzhledem k situaci, že smluvními stranami obchodní dohody jsou vyspělé státy, lze očekávat, že z reciproční obchodní liberalizace budou profitovat kromě sektoru služeb především průmyslové sektory, zaměřené na obchod se zbožím s vyšší přidanou hodnotou. Mezi tyto produkty patří dopravní zařízení, strojírenství, elektronika, motorová vozidla a další produkty. Zvýšit by se měl i export kanadských primárních surovin a zemědělských produktů do EU. Kanada je bohatá na přírodní zdroje, disponuje zásobami minerálů, drahých kovů, dřeva a ropy. Tabulka 4.1 níže uvádí předpokládané procentuální změny, které mohou po implementaci obchodní dohody pro vybrané sektory nastat, včetně výše změn v milionech € (Joint Study EU- Canada, 2008).

Tabulka 4. 1 Předpokládané změny v bilaterálních exportech (%; mil. €)

	Kanadský vývoz do EU		EU vývoz do Kanady	
	% změna	hodnota	% změna	hodnota
Primární zemědělství	41,8	791	6,3	23
Zpracované potraviny	141,7	1 365	326,2	5 571
Rybářské produkty	16,1	23	-9,2	-6
Textilie	73,6	115	70,2	373
Oblečení	60,0	95	62,5	269
Ropa a produkty z uhlí	60,2	605	73,8	359
Chemické výrobky	34,5	555	28,1	1 948
Kovy	29,3	861	19,4	56
Motorová vozidla a součástky	28,8	255	18,3	631
Dopravní zařízení	23,1	592	7,9	183
Elektronika	22,9	213	15,5	98
Stroje a další zařízení	22,7	580	16,9	1 319
Celkem zboží	24,3	6 389	36,6	12 239
Stavebnictví	45,7	30	42,9	110
Dopravní služby	23,6	823	20,1	1 122
Finanční služby	14,9	99	15,1	437
Pojišťovnictví	18,1	211	18,6	632
Zákaznické služby	17,2	209	14,2	569
Celkem služby	14,2	2 194	13,1	4 829
Celkem export	20,6	8 583	24,3	17 068

Zdroj: Joint Study EU- Canada, Assessing the costs and benefits of a closer EU - Canada economic partnership, 2008, s. 59, vlastní zpracování

Pozitivní aspekt obchodní dohody bude upevnění obchodního a investičního postavení Evropské unie a Kanady z globálního hlediska, například vůči rychle rostoucí konkurenci dynamicky se rozvíjejících ekonomik jakými jsou Čína, Indie, Brazílie a další. Primární přínos bude pravděpodobně zaznamenán u zemí, které jsou nejbližšími ekonomickým partnery Kanady. Mezi ně patří například Velká Británie, Francie, Nizozemí nebo Německo.

Obchodní dohoda se však projeví i u několika dalších zemí. Velké množství produktů, které jsou exportovány do Kanady nejbližšími unijními obchodními partnery, mohou obsahovat komponenty pocházející z jiných než tuzemských zdrojů. Dopad obchodní dohody na jednotlivé členské státy bude tedy rozdílný.

Některé dopady posílené spolupráce mezi EU a Kanadou nelze přímo kvantifikovat nebo nemusí být hned patrné, ale je nutné na ně brát na zřetel. Obchodní dohoda zahrnuje široké portfolio oblastí, které nejsou primárně ekonomického, obchodního nebo investičního charakteru, a přesto na ně může komplexní dohoda mít svůj vliv. V rámci zmíněných aspektů patří například intenzivnější spolupráce mezi institucemi nebo jinými subjekty obou smluvních partnerů. Další možností je posílení výměny informací ve vědecké sféře. Blízký vztah obou zemí ilustruje příloha 4.

Obchodní dohoda zahrnuje ustanovení o společných pravidlech a standardů v oblasti netarifních bariér, které budou inspirací pro obchodní dohodu mezi Evropskou unií a USA, tedy v aktuálně vyjednávané obchodní dohodě nazvané Transatlantické obchodní a investiční partnerství (TTIP). Koncept obchodní dohody TTIP zahrnuje široké portfolio oblastí, které jsou podobného charakteru jako u obchodní dohody CETA. Neočekávají se zásadní diametrální odlišnosti oproti pravidlům v obchodní dohodě CETA. Lze tedy předpokládat, že společně dohodnutá pravidla mají potenciál stát se mezinárodně uznávanými pravidly, která by mohla být využívána jako vzor pro země, které budou vyjednávat obchodní dohody podobných parametrů.

Vyšší přínosy z uzavření obchodní dohody se předpokládají až z dlouhodobého hlediska. Tento aspekt může být způsoben vzniklými prodlevami v implementaci ustanovení dohody, ale i tím, že některá z ustanovení budou účinná až po uplynutí přechodného období. Jedná se o tři, pět a v některých citlivých oblastech až sedm let a jejich cílem je poskytnout producentům určitou dobu k přizpůsobení se ujednaným liberalizačním změnám. Modelovací scénář v rámci studie vznikl v době, kdy se předpokládalo úspěšné ukončení vyjednávacího kola Světové obchodní organizace známého jako Kolo z Dohá či Rozvojová agenda z Dohá, jejímž cílem je odstranění obchodních bariér pro usnadnění rostoucího světového obchodu a zlepšení pozice rozvojových zemí. Lze tedy předpokládat, že potenciální pozitivní dopady uzavření zóny volného obchodu mezi EU a Kanadou by mohly být oproti výsledkům výše zmíněného modelu ještě významnější (Joint Study EU- Canada, 2008).

4.2 Předpokládané dopady dohody TTIP

Pro posouzení potenciálního vlivu obchodní dohody na smluvní partnery bylo zpracováno několik odborných studií, některé zadala Evropská komise, jiné vznikly zcela nezávisle. Výsledky odborných studií se pochopitelně od sebe odlišují, což je způsobeno použitím odlišných statistických metod. Evropská komise si nechala Centrem pro výzkum hospodářské politiky zpracovat studii, zkoumající možné dopady odstranění bariér transatlantického obchodu (CEPR). Studie vychází ze situace, že odstranění všech tarifních a netarifních bariér obchodu není reálné. Tento předpoklad je daný tím, že v rámci světového obchodu existují zásadní rozdíly regulace, které nelze odstranit. Z tohoto důvodu byly vypracovány 2 možné scénáře podle úrovně uvolnění obchodu. Oba zachycuje tabulka 4.2. První, méně ambiciózní, počítá s odstraněním 98% cel, 10% netarifních překážek obchodu se zbožím a službami a 25% netarifních překážek obchodu s veřejnými zakázkami. Druhý scénář je ambicióznější a počítá se 100 % odstraněním cel, 25 % odstraněním netarifních překážek obchodu se zbožím a službami a 50 % odstraněním netarifních překážek obchodu s veřejnými zakázkami. Výsledná data, se kterými studie přichází, jsou odhadovány pro desetileté období, tedy od roku 2017 do roku 2027.

Tabulka 4. 2 Odstranění bariér obchodu (%)

	Méně ambiciózní scénář	Ambiciózní scénář
Cel	98 %	100 %
Netarifní překážky v obchodu se zbožím a službami	10 %	25 %
Netarifní překážky ve veřejných zakázkách	25 %	50 %

Zdroj: CEPR, 2013, vlastní zpracování

Další studie Bertelsmann Foundation pochází z roku 2013. Jedná se o velmi komplexní studii, jež zkoumá několik faktorů, které může TTIP ovlivnit, zejména vliv na jednotlivé odvětví ekonomiky i státy a predikuje dopad na evropský trh práce. Studie vychází ze dvou metod pro výpočet ekonomického potenciálu TTIP, a proto predikuje i dva rozdílné scénáře. Jedná se o tarifní metodu a komplexní liberalizaci. Základem tarifní metody je pouze ekonomický dopad způsobený odstraněním celních tarifů. Průměrná tarifní sazba v transatlantického obchodu činí 3,5 %. Druhý scénář komplexní liberalizace vychází

z komplexního přepočtu obchodních nákladů po zavedení TTIP tak, aby odpovídala ekonomickému výstupu při zavedení srovnatelných smluv, které již byly realizovány. Ekonomický dopad uzavřených dohod byl již vyměřen, ekonomické vstupy jsou známe, mohou být použity jako měřítko pro TTIP. Tato metoda tedy zahrnuje změnu celních tarifů i ostatní netarifní bariéry obchodu jako například embarga či kvóty. Potenciální výstup této metody bude vyšší, než u předchozí metody.

Poslední studie od World Trade Institute (WTI) byla publikována v lednu 2016 a jedná se o nejnovější predikci dopadu Transatlantického obchodního a investičního partnerství. Na studii se podílelo několik významných evropských institucí, jmenovitě Institut světového obchodu (Švýcarsko), Cambridge University (Velká Británie) a další z Belgie, Francie, Německa, Itálie, Nizozemská a Polska. Z metodického pohledu tato studie využívá model CGE, který je považován za nejvhodnější pro stanovení predikcí. Tento typ modelu je používán ve většině studií. Jednotlivé modely využívají jiný typy statistické databáze. Pro tento model se jedná o verzi GTAP v9 z roku 2011. Výsledné hodnoty z databáze budou použity k měření dopadu v každém členském státě EU. Model operuje se dvěma scénáři, tarifní a netarifní liberalizace.

Následující podkapitoly komplexně hodnotí dopad všech tří studií v ekonomické, sociální a obchodní dimenzi.

4.2.1 Ekonomický dopad TTIP

Studie CEPR dochází k závěru, že pro státy EU bude po deseti letech nárůst HDP o 0,48% (120 mld. €) v případě ambiciózního scénáře, pro USA nárůst HDP o 0,39% v hodnotě 95 mld. €. Méně ambiciózní scénář předpovídá 0,27% růst HDP pro EU po deseti letech a 0,21% pro USA. Studie zmiňuje i odhad disponibilního příjmu. Pro domácnost v EU zahrnující 4 osoby se zvýší disponibilní příjem o 545 € ročně podle ambiciózního scénáře. Dle méně ambiciózního scénáře se zvýší disponibilní příjem o 306 €/domácnost. Z pohledu USA disponibilní příjem vychází vyšší, v případě ambiciózního scénáře vychází na 655 €/rok. Méně ambiciózní scénář odhaduje 336 €/domácnost ročně.

Ekonomický dopad studie Bertelsmann Foundation udává tabulka 4.3. Scénář úplné liberalizace počítá s velkými rozdíly v ekonomickém růstu mezi jednotlivými zeměmi, a to v závislosti na oborovém zaměření ekonomiky, importní a exportní bilanci s USA a budoucím ekonomickým výhledem. Evropský průměr je predikován 5 % hospodářský růst a pro USA 13% růst. Nejvyšší růst by měl být zaznamenán ve Velké Británii, Irsku, Španělsku a Německu, zejména díky strojírenskému zaměření ekonomiky a proexportní politice orientované na USA. Nižší efekt je predikován pro Francii a Lucembursko. Obě země jsou více zaměřeny na obchod s evropskými partnery. Nicméně z dlouhodobého hlediska, díky vzájemnému propojení evropské ekonomiky a subdodavatelství, je kladný efekt očekáván i v těchto zemích. Tento scénář také dává více vyniknout zásadnějšímu dopadu na západ Evropy, díky lepší poloze a silnějším obchodním vazbám na USA. Výše zmíněnou situaci dokládá příloha 2.

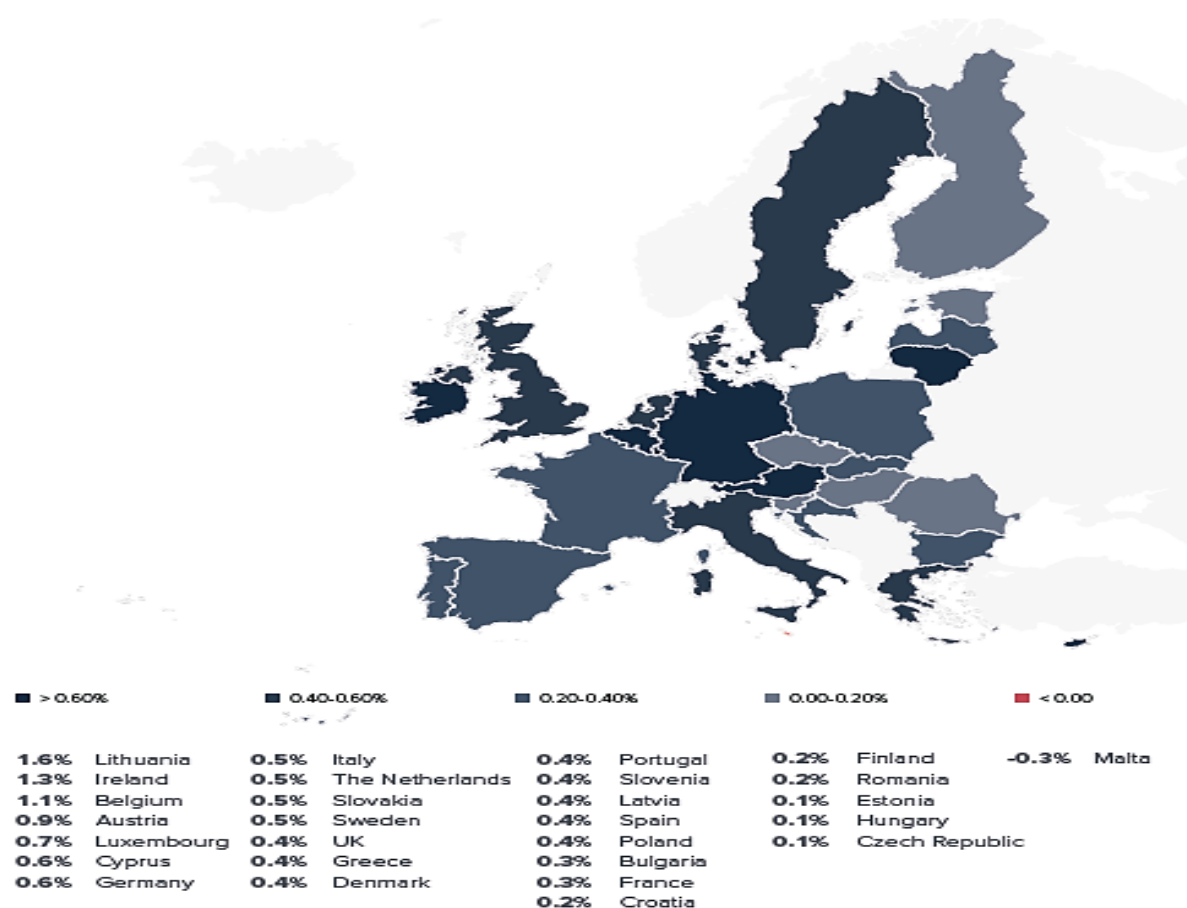
Tabulka 4. 3 Vývoj HDP EU na obyvatele po přijetí TTIP (%)

	Tarifní scénář (%)	Úplná liberalizace (%)
Belgie	0,11	3,63
Bulharsko	0,23	4,83
Česká republika	0,17	2,58
Dánsko	0,19	5,26
Německo	0,24	4,68
Estonsko	0,5	5,72
Irsko	0,22	6,93
Řecko	0,37	5,13
Španělsko	0,31	6,55
Francie	0,17	2,64
Itálie	0,28	4,92
Kypr	0,33	5,03
Lotyšsko	0,49	5,44
Litva	0,58	5,05
Lucembursko	0,03	0,03
Maďarsko	0,26	4,43
Malta	0,24	6,24
Nizozemí	0,16	4,43
Rakousko	0,12	2,71
Polsko	0,3	3,73
Portugalsko	0,27	5,03
Rumunsko	0,38	4,61
Slovinsko	0,15	3,31
Slovensko	0,17	4,21
Finsko	0,4	6,24
Švédsko	0,3	7,3
Velká Británie	0,31	9,7
EU	0,3	5

Zdroj: Bertelsmann Foundation, 2013, vlastní zpracování

Studie WTI očekává celkový růst HDP o 0,5 % ročně v hodnotě 119 mld. € pro EU a pro USA 0,4% ročně v hodnotě 95 mld. €. Při pohledu na jednotlivé členské státy jsou hodnoty rozdílné. Nejvyšší predikovaný hospodářský růst 1,6 % patří Litvě a 1,1% Belgii. Nejnižší očekávaná hodnota -0,3% patří Maltě. Důvodem poklesu HDP Malty je, že se nachází podél čínsko-západní evropské obchodní cestě a obchoduje více s Čínou a Kanadou. Změny hospodářského růstu jsou obzvláště povzbudivé pro země zasažené krizí, včetně Irska (1,3 %), Kypru (0,6 %), Itálie (0,5 %) a Řecka (0,4 %). Obrázek 4.1 ilustruje dopady pro všechny členské státy EU.

Obrázek 4. 1 Predikce hospodářského růstu v členských státech EU (%)



Zdroj: WTI, 2016

Jednotlivé studie se shodují na 0,5 % hospodářském růstu. Komplexní hospodářská a obchodní dohoda předpokládá hospodářský růst o 0,08 %. Lze předpokládat, že po implementaci obou dohod, může EU očekávat 0,5 % hospodářský růst.

4.2.2 Sociální dopad TTIP

V oblasti vývoje mezd studie CEPR odhaduje přibližně stejnou míru růstu jako u HDP, tedy že mzdy budou držet stejné tempo růstu jako produktivita. Pro větší přesnost studie rozlišuje mezi práci s vyšší kvalifikací a nižší kvalifikací, zjištěné výsledky jsou ale téměř totožné. Výsledné hodnoty zachycuje tabulka 4.4.

Tabulka 4. 4 Změny v mzdových sazbách (%)

	Pracovníci s vyšší kvalifikací	Pracovníci s nižší kvalifikací
Méně ambiciózní scénář		
USA	0,21	0,22
EU	0,29	0,30
Ambiciózní scénář		
USA	0,36	0,38
EU	0,50	0,51

Zdroj: CEPR, 2013, vlastní zpracování

Tabulka 4.5 na následující straně, znázorňuje predikovaný dopad na trh práce u vybraných států podle studie Bertelsmann Foundation. Celkový růst je očekáván na více než dva miliony zaměstnaných při úplné liberalizaci a půl milionu zaměstnaných v případě tarifního scénáře. Jak lze vidět, největší růst je očekáván v USA, tedy 1 085 501 pracovních pozic. Další velký efekt je očekáván ve Velké Británii 400 203 pracovních pozic. Tato situace vychází ze silnější orientace na USA, blíže příloha 2. Dále pak 181 092 pracovních pozic v Německu a 140 979 v Itálii. Celkový přírůstek v rámci EU je 1 mil. pracovních míst a procentuální odhad snížení nezaměstnanosti je 0,1%.

Vlivem nedávné hospodářské krizí, která zasáhla nejen Evropu, ale celý svět vykazovala EU jeden z hlavních symptomů nezaměstnanost a tento očekávaný růst pracovního trhu vytváří přidanou hodnotou TTIP. I když převládá kladný efekt, existuje i negativní dopad na státy, především Kanadu (-101 854), Turecko (-94 831) a Japonsko (-71 833). V případě Kanady, tento model nebere v úvahu obchodní dohodu CETA.

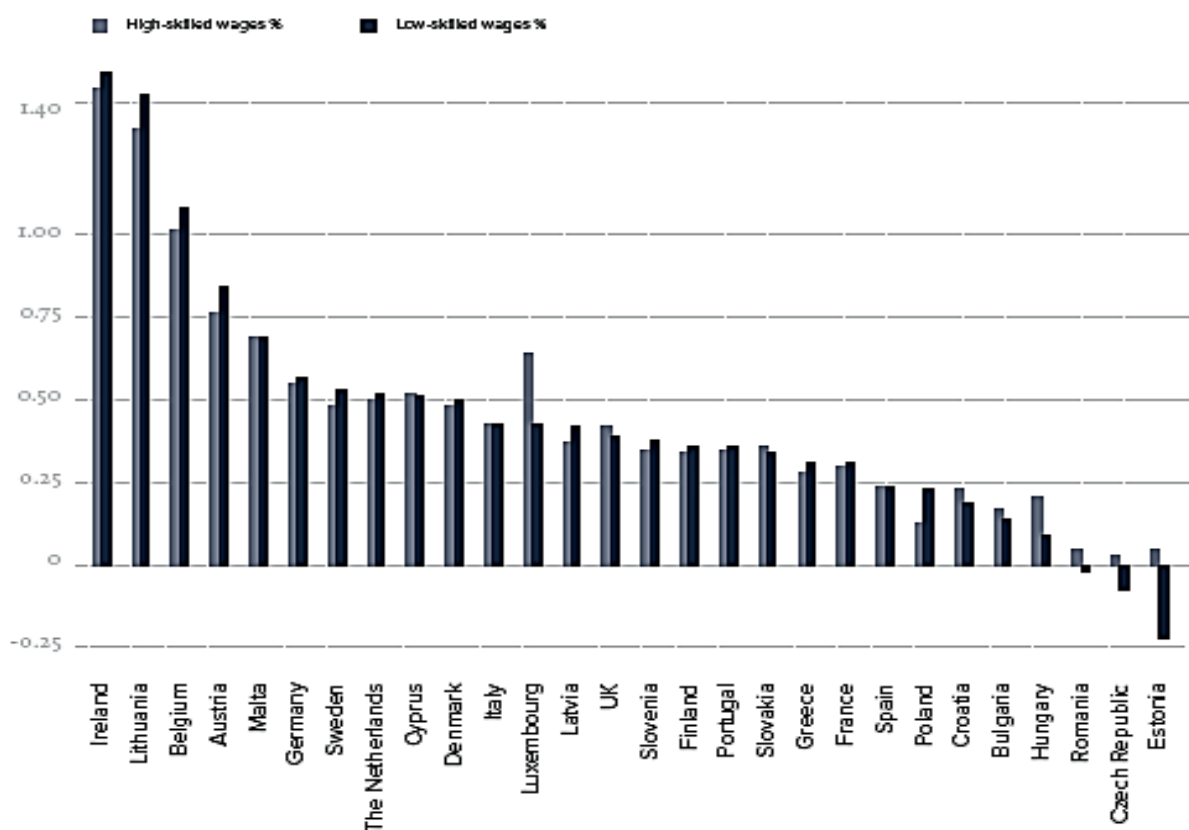
Tabulka 4. 5 Dopad jednotlivých scénářů na trh práce (tis.)

Země	Úplná liberalizace	Tarifní scénář
Austrálie	-52,332	-13,591
Rakousko	11,638	2,828
Belgie	4,062	837
Kanada	-101,853	-26,176
Česká republika	22,278	5,527
Dánsko	14,623	3,646
Finsko	20,066	5,134
Francie	121,566	29,921
Německo	181,092	44,831
Řecko	34,277	8,766
Rakousko	22,613	5,691
Island	-0,769	-0,201
Irsko	18,115	4,549
Itálie	140,979	35,538
Japonsko	-71,833	-19,030
Nizozemí	29,535	7,121
Nový Zéland	-6,606	-1,748
Norsko	-11,541	-3,001
Polsko	93,333	23,466
Portugalsko	42,521	10,878
Slovensko	2,995	3,259
Jižní Korea	-29,841	-7,912
Španělsko	143,098	36,457
Švédsko	35,515	8,241
Švýcarsko	-18,224	-4,640
Turecko	-94,413	-24,625
Velká Británie	400,203	106,314
Spojené státy americké	1.085,501	276,273
Celkem	2.043,178	518,558

Zdroj: Bertelsmann Foundation, 2013, vlastní zpracování

Studie WTI uvádí podobný pohled na vyšší mzdy, jak studie CEPR, ale nabízí konkrétnější pohled na všechny země Evropské unie. Podrobněji graf 4.1. Znovu vychází ze dvou scénářů, méně kvalifikovaní a více kvalifikovaní pracovníci. V Lucembursku se pochopitelně projevuje vyšší růst mezd pro vysoce kvalifikované pracovníky. Nejvyšší růst je odhadován v Irsku (1,4%), Litvě (1,3%) a Belgii (1,05%). Záporný růst je odhadován v Estonsku v případě nízké kvalifikace. Stejný scénář platí i pro Českou republiku a Rumunsko.

Graf 4. 1 Predikce zvýšení mezd v členských státech EU (%)



Zdroj: WTI, 2016

Studie WTI neodhaduje změnu nezaměstnanosti v procentech, protože verze modelu GCE, který používá, předpokládá, že ekonomiky dosahují plné zaměstnanosti. Za druhé, pokud mají občané EU pochopit účinky TTIP, nejlepší přímý způsob je odhadnout vývoj mezd. Všechny studie v rámci TTIP předpokládají stejný odhad, studie CETA k vývoji nezaměstnanosti nestanovila žádný odhad (WTI, 2016).

4.2.3 Obchodní dopad TTIP

Implementace obchodní dohody TTIP by způsobilo pozitivní změny v obchodní výměně. První řádek v tabulce 4.6 zobrazuje změny ve vzájemném exportu. Jak je patrné, dle méně ambiciózního scénáře by export z EU do USA vzrostl o 16%, dle ambiciózního scénáře o 28 %. Nárůst exportu z USA do EU by byl ještě větší, 28% pro méně ambiciózní scénář a pro ambicióznější přes 36%. Dále tabulka zachycuje změny v celkovém exportu EU a USA. Předpokládaná hodnota pro EU je 3,37% pro méně ambiciózní scénář a 5,91% pro ambiciózní scénář. V případě USA se očekává vyšší nárůst exportu, 4,75 % pro méně ambiciózní scénář a pro více ambiciózní scénář 8,02 %. Poslední řádek tabulky zachycuje změny v celkovém importu. V případě EU se předpokládá nárůst o 2,91% pro méně ambiciózní scénář a 5,11% pro ambiciózní scénář. Jedná se o velmi podobné hodnoty jako u exportu EU. Pro USA je odhadován nárůst importu 2,81% pro méně ambiciózní scénář a 4,74 % pro ambiciózní scénář.

Tabulka 4. 6 Změny v obchodní výměně (%)

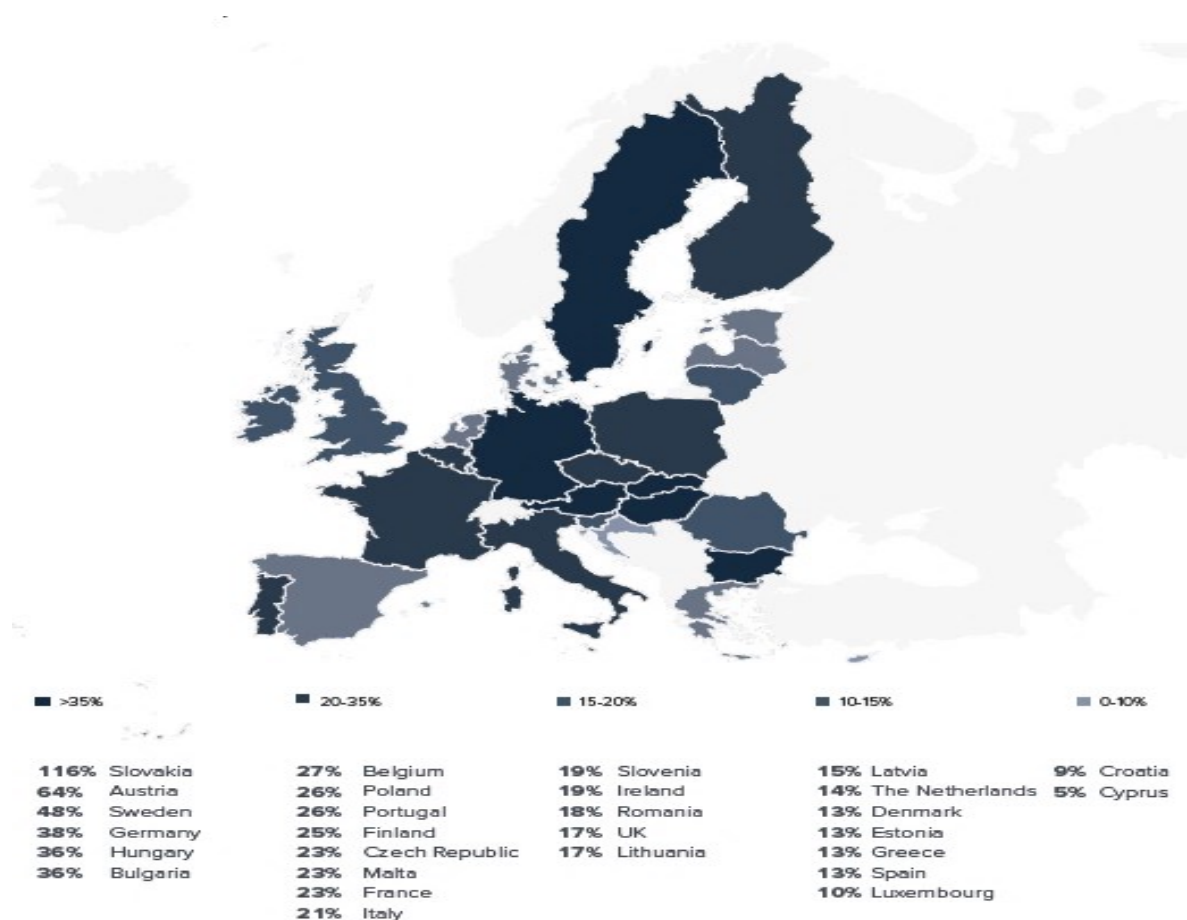
	EU		USA	
	Méně ambiciózní scénář	Ambiciózní scénář	Méně ambiciózní scénář	Ambiciózní scénář
Vzájemný Export	16,16	28,03	23,2	36,57
Celkový export	3,37	5,91	4,75	8,02
Celkový import	2,91	5,11	2,81	4,74

Zdroj: CEPR, 2013, vlastní zpracování

Dalšími následky, které bude mít TTIP bude ztráta plynoucí z odstranění cel. Odhadovaná ztráta dle CEPR studie by do roku 2027 představovala 6,4 miliard € pro ambiciózní scénář nebo 5,4 miliard € pro méně ambiciózní scénář. V rámci ambiciózního scénáře je největší exportní růst u automobilových vozidel (42%), následují kovové výrobky (12%). Nejvíce importovaného zboží tvoří automobily (44 %), papír (11%) a ostatní dopravní zařízení (11%). Další hodnoty v příloze 3.

Studie WTI odhaduje silný pozitivní výsledek pro členské státy EU. Podle obrázku 4.2 by nejvíce mělo profitovat Slovensko (116%), Rakousko (64%), Švédsko (48%) a Německo (38%). Slovensko dosahuje vysoké hodnoty exportu z důvodu snížení tarifních a netarifních bariér v TTIP, největší růst je očekáván v odvětví motorových vozidel, dále v odvětví strojů, letecké dopravy, ve stavebnictví a v distribuci osobních služeb. V případě Německa je růst očekáván v automobilovém průmyslu.

Obrázek 4. 2 Odhad exportu v členských státech EU (%)



Zdroj: WTI, 2016

Studie CEPR a WTI se shodují na 6 % exportním růstu pro EU a v silném růstu automobilového průmyslu. Studie Bertelsmann Foundation nestanovila agregátní hodnotu pro export. Pouze odhaduje, že německý export do USA poroste o 1,13% a import 1,65%.

4.2.4 Dopad na ostatní země

Transatlantická obchodní a investiční dohoda neovlivní jen vzájemný obchod mezi EU a USA, ale významně ovlivní i ostatní zbývající státy světa. Studie CEPR odhaduje pozitivní dopad TTIP nejen na smluvní strany, ale i na vybrané regiony, které popisuje tabulka 4.7. Vysoký přínos lze očekávat v uskupení ASEAN, který je silně orientované na export zboží a služeb. Méně ambiciózní scénář odhaduje růst 0,45% HDP v hodnotě 15 mil. € a ambiciózní scénář růst 0,89 % HDP v hodnotě 30 mil €. Podobný výsledek lze očekávat u zemí OECD, konkrétně u zemí s vysokým příjmem. Méně ambiciózní scénář počítá s růstem 0,08% HDP v hodnotě 16 mil. € a ambiciózní scénář s růstem 0,19 % HDP v hodnotě 36,3 mil €.

Tabulka 4. 7 Celkový dopad HDP na zbytek světa (mil.€, %)

	Méně ambiciózní		Ambiciózní	
	Mil. €	Změna %	Mil. €	Změna %
EU	68,274	0,27	119,212	0,48
USA	49,543	0,21	94,904	0,39
OECD, high income	15,942	0,08	36,322	0,19
Čína	3,81	0,02	5,487	0,03
Indie	946	0,02	2,338	0,04
ASEAN	15,081	0,45	29,834	0,89
MERCOSUR	624	0,01	1,545	0,03

Zdroj: CEPR, 2013, vlastní zpracování

Studie Bertelsmann Foundation předpokládá následující dopady. Podle tarifního scénáře, poroste světové HDP o 0,1%, ale kladné hodnoty dosahují pouze země USA, EU, Kazachstán, Brazílie a Indonésie (viz. obrázek 4.3). V ostatních zemích dochází k ekonomickým ztrátám. Hlavními poraženými státy budou rozvojové země, protože některé země ztratí vlastní podíl na trhu vlivem zesílené tržní konkurence na trhu EU nebo USA. Tento problém bude akutní pro země v severní a západní Africe. Východní Afrika bude vystavena menšímu riziku z důvodu své geografické blízkosti k Perskému zálivu.

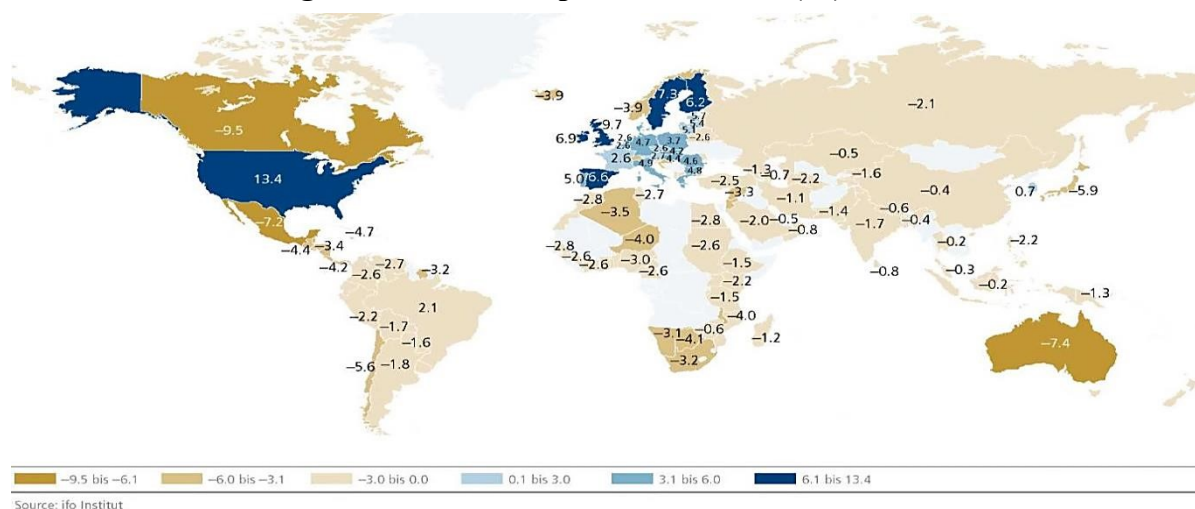
Tabulka 4. 8 Hlavní obchodní partneři EU (mil. €)

	EXPORTS (Mil.€)		IMPORTS (Mil.€)	
	2005	2015	2005	2015
USA	250,8	370,9	159,2	248,1
Čína	51,7	170,4	161,0	350,4
Švýcarsko	86,3	150,8	66,7	102,3
Rusko	56,7	73,9	114,0	135,7
Turecko	44,6	79,1	36,2	61,6
Norsko	33,7	48,9	67,2	74,3
Japonsko	43,7	56,5	74,3	59,7
Jižní Korea	20,2	47,9	34,6	42,3
Indie	21,3	38,1	19,1	39,4
Brazílie	16,0	34,6	24,1	31,1

Zdroj: Eurostat, 2016, vlastní zpracování

Hlavní obchodní partneři EU zachycuje tabulka 4.8. V rámci obchodních vztahů dopadne nejhůř Japonsko, kde se očekává propad o 6% HDP. Následuje Turecko (-2,5%) a Čína (-0,4%).

Obrázek 4. 3 Změna globálního HDP, Úplná liberalizace (%)



Zdroj: Bertelsmann Foundation, 2013

Pro posílení vzájemných obchodních vztahů, začala EU v roce 2013 vyjednávat obchodní dohodu s Japonskem, která zahrnuje přístup k veřejným zakázkám, investiční spolupráci a tradičně výměnu zboží a služeb. Výrazný hospodářský propad lze očekávat u Austrálie (-7,4 %) a Kanady (-9,5%), z důvodů vysoké obchodní závislosti na USA, kde se pozornost přesune na EU. Opět tento model nezahrnuje implementaci dohody CETA.

Obě studie se neshodnou na komplexním dopadu HDP na zbytek světa. Studie BF 2013 očekává pesimistický scénář, ale studie CEPR předpokládá mírně pozitivní dopad.

4.3 Faktory evropské konkurenceschopnosti

Pro vyhodnocení dopadu obchodních dohod byly zvoleny klíčové oblasti, které významně působí na konkurenceschopnost země, respektive skupiny zemí. Jedná se o hospodářský růst a produktivitu, zaměstnanost a investice.

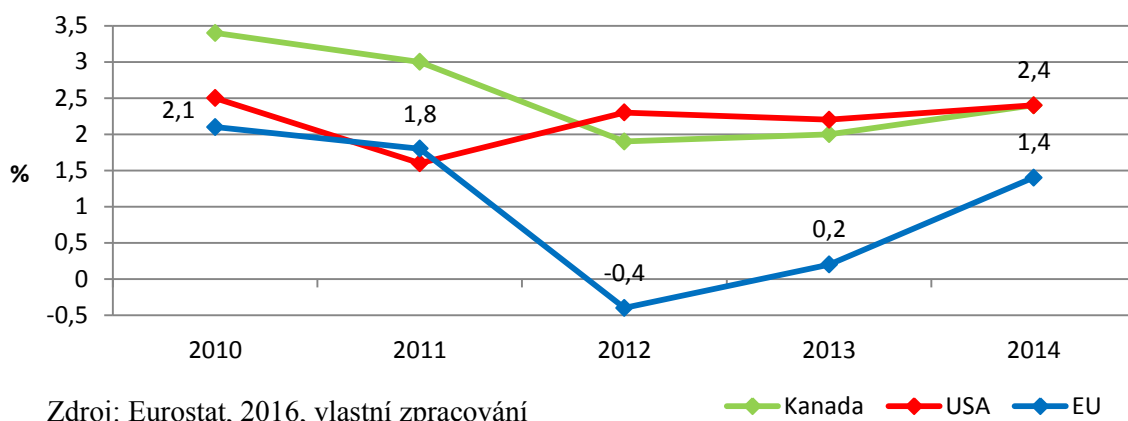
Hospodářský růst a produktivita

Prvním sledovaným dílčím ukazatelem, na kterém je zkoumána konkurenceschopnost Evropské Unie, je hospodářský růst. V kontextu hospodářského růstu můžeme rozeznávat extenzivní a intenzivní růst. Extenzivní růst lze definovat jako zvyšování objemu vstupů výrobních faktorů a intenzivní růst jako důsledek růstu produktivity práce. Mezi další extenzivní determinanty růstu patří například zvyšování strojní vybavenosti, výstavba infrastruktury a vybavenost kapitálem (Slaný, 2006). Úzký vztah mezi konkurenceschopností a hospodářským růstem vyplývá již ze samotné definice pojmu. Řada definic konkurenceschopnosti země v sobě často zahrnuje schopnost ekonomiky vytvářet bohatství a dosahovat dlouhodobého ekonomického růstu. Hospodářský růst je i přes některá svá omezení v rámci vypovídací schopnosti, jedním z nejvíce užívaných ukazatelů konkurenceschopnosti země.

Hospodářský růst

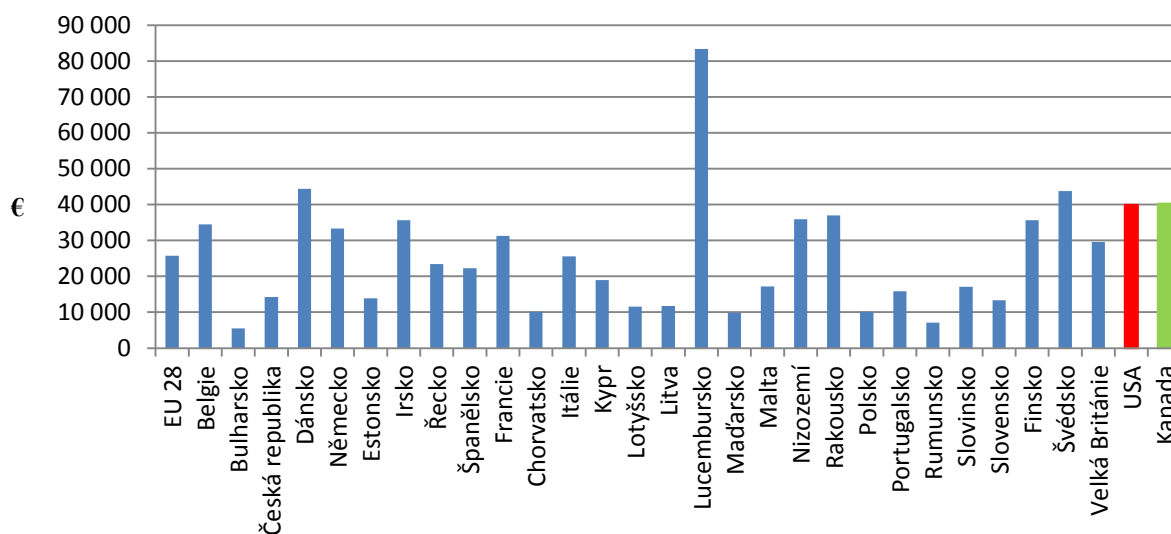
V roce 2008, kdy se začíná silně projevovat světová ekonomická krize, dosahuje v roce 2010 hospodářský růst EU nižší hodnoty, než USA nebo Kanada. V roce 2012 nastává silný pád do recese. V následujících letech dosahuje tempo HDP nízkého růstu. V roce 2014 bylo tempo růstu HDP pouze 1,4 %. Kanada a USA dosahovali 2,4% hospodářského růstu. Nejnižší tempo růstu v rámci EU zaznamenalo Řecko (0,2%), které se nemůže dostat z dlouhotrvající recese. Jednotlivé studie TTIP predikují hospodářský růst 0,5% a studie CETA predikuje 0,08% hospodářský růst. Budoucí obchodní dohody znamenají příležitost silnějšího hospodářského růstu pro Řecko. Zejména studie WTI očekává u Řecka růst HDP o 0,4 % ročně. Tento hospodářský růst souvisí s růstem exportu do USA o 13%. Největší podíl je očekáván v odvětví potravin v hodnotě 99 mil. eur a v odvětví kovových produktů v hodnotě 119 mil eur. Vývoj HDP jednotlivých zemí zachycuje graf 4.2.

Graf 4. 2 Vývoj HDP v letech 2010 – 2014 (%)



Celkově EU nedosahuje hospodářského růstu, který je očekáván podle růstu zmíněných zemí. Od roku 2012 byl relativně malý hospodářský růst způsoben klesající produktivitou, v nízkých investicích a vysoké míry nezaměstnanosti. Nedostatečný růst v následujících letech utlumil investice, snížil výdaje z veřejných rozpočtů a omezil tak realizaci mnoha programů a akčních plánů na úrovni států. Graf 4.3 ilustruje HDP na osobu dle parity kupní síly. Z grafu je patrné, že mezi jednotlivými zeměmi EU existuje značná diference příjmu na osobu. Hodnota pro EU je 25 700 €, nejvyšší hodnotu dosahuje Lucembursko, vlivem vysokého příjmů a nízkého počtu obyvatel. S Kanadou a USA drží krok jen vysoce konkurenceschopné státy, zejména Finsko, Švédsko a Dánsko.

Graf 4. 3 Velikost HDP na osobu v roce 2014 (€)

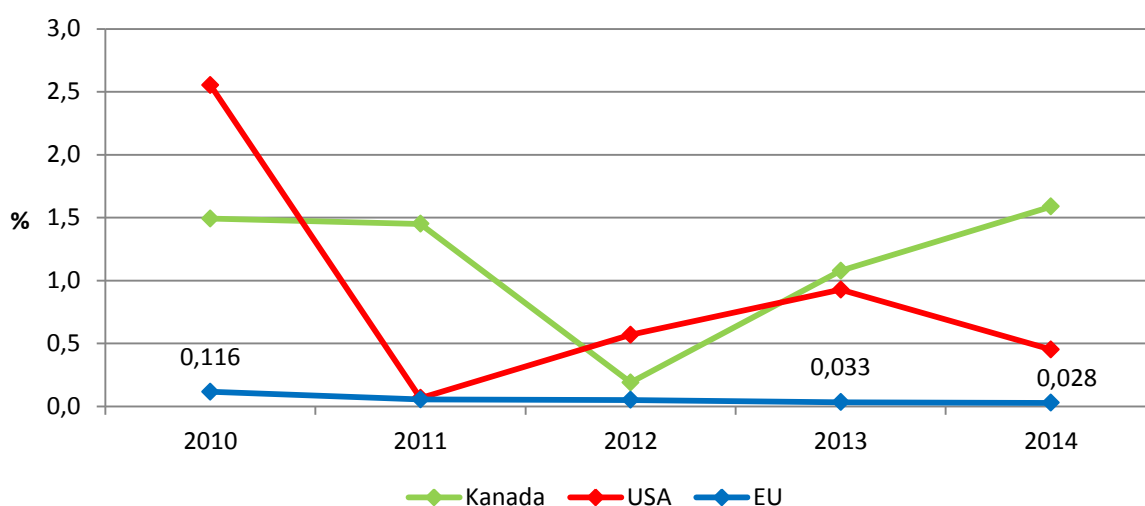


Zdroj: Eurostat, 2016, vlastní zpracování

Produktivita

Produktivita patří mezi základní faktory ekonomické úrovně země. Hodnota produktivity práce charakterizuje efektivitu využívané práce. Efektivnost je jedním ze zdrojů hospodářského růstu. Mezi faktory, které zvyšují produktivitu práce patří zvyšování kvalifikace pracovní síly, vznik a využívání nových technologií nebo zdokonalení organizace práce (Kislingerová, 2008). Vztah mezi produktivitou a konkurenceschopností vychází z definice pojmu. Produktivita je proto brána jako klíčový aspekt, který se nachází na předních příčkách politické agendy i přesto, že samotná produktivita je pouze jednou z řady intenzivních faktorů, které ovlivňují makroekonomickou konkurenceschopnost země.

Graf 4. 4 Vývoj produktivity pracovní síly na odpracovanou hodinu v letech 2010 – 2014 (%)



Zdroj: Eurostat, 2016, vlastní zpracování

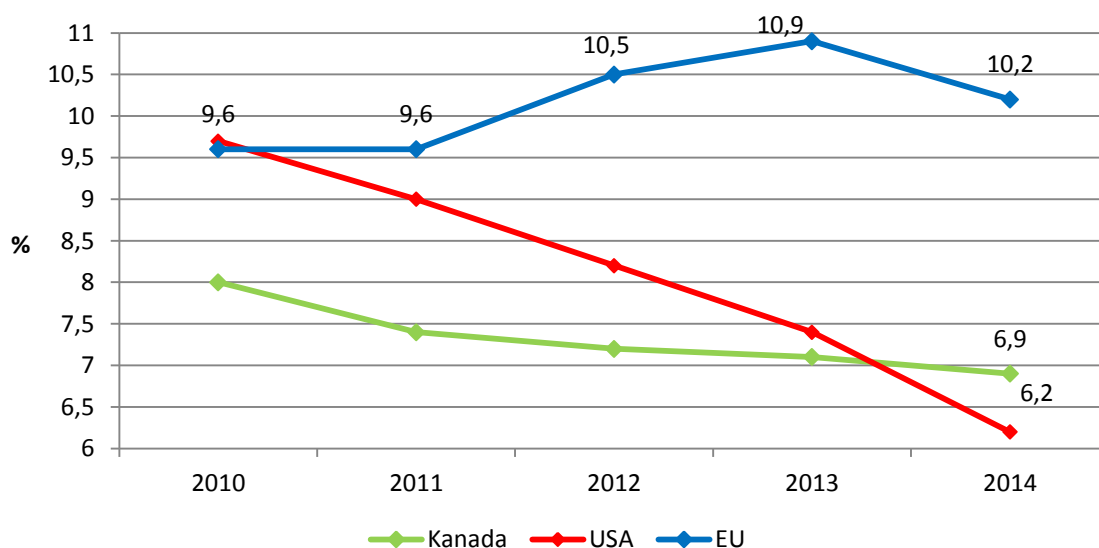
Vývoj produktivity pracovní síly na odpracovanou hodinu ilustruje graf 4.4, a jak je patrné vývoj produktivity EU v letech 2010 – 2014 má degresivní tendenci a zaostává za oběma státy.

Nezaměstnanost

Druhým zkoumaným faktorem konkurenceschopnosti je nezaměstnanost. Práce je jedním z výrobních faktorů zapojovaných do výrobního procesu, jehož výsledkem je produkt za určité období na daném území. Trh práce může na hospodářský růst působit

prostřednictvím extenzivního a intenzivního růstu. Extenzivním faktorem z pohledu trhu práce je množství pracovní síly, které je skutečně zapojené do pracovního procesu (*míra zaměstnanosti*). Kvantita zapojené pracovní síly je výsledkem střetu nabídky a poptávky na trhu práce, proto je důležité analyzovat obě strany pracovního trhu (Slaný, 2006). Vývoj míry nezaměstnanosti v letech 2010 – 2014 zachycuje graf 4.5 a EU v míře nezaměstnanosti výrazně zaostává oproti USA či Kanadě. Obchodní dohody TTIP a CETA se příliš nevěnují dopadům zaměstnanosti na smluvní strany, protože ekonometrické modely, ze kterých studie vycházejí, předpokládají, že ekonomika dosahuje plné zaměstnanosti.

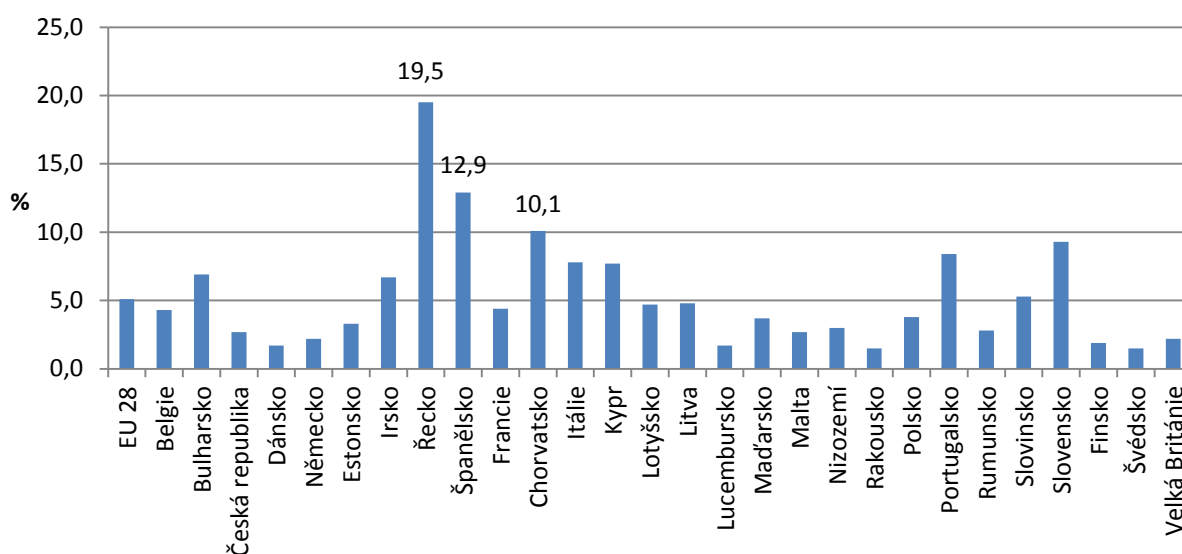
Graf 4.5 Vývoj míry nezaměstnanosti v letech 2010 – 2014 (%)



Zdroj: Eurostat, 2016, vlastní zpracování

Špatná situace v rámci *míry nezaměstnanosti* existuje ve věkové skupině lidí do 25 let, jenž je následkem vlivu hospodářské krize. Situaci ilustruje graf 4.6. Nejhorší situace je v Řecku, kde míra nezaměstnanosti do 25 let dosahuje 20 %. Vysoká hodnota je způsobena špatnou ekonomickou, sociální a politickou situací. Termín „Ztracená generace“ je často spojován se skupinou nezaměstnaných do 25 let. Jedná se generaci, která nemůže najít uplatnění na trhu práce, zároveň ztrácí pracovní zvyklosti a získaný lidský kapitál.

Graf 4. 6 Míra nezaměstnanosti v EU do 25 let (%)



Zdroj: Eurostat, 2016, vlastní zpracování

Další faktor, který posiluje konkurenceschopnost země je **regulace**, případná deregulace. Tento aspekt je zahrnutý v obou obchodních dohodách a lze tedy předpokládat růst konkurenceschopnosti smluvních stran. Jak uvádí Slaný (2006) regulace je jedním z faktorů, které přímo působí na konkurenceschopnost země. Existující několik typů regulací ať již jde o regulaci sociální či ekonomickou, která klade nemalé nároky na ekonomické subjekty, a často zvyšuje jejich náklady. Při rozhodování vlády o tom, jaká regulační opatření budou uplatňovaná a jaká bude jejich forma, je velmi důležité citlivé posouzení přínosů vynucovaných norem, limitů či procedur v porovnání s náklady, které tyto přinášejí, jak podnikům, tak celé společnosti. Ochrana zdraví, spotřebitelů a životního prostředí patří mezi důležité regulace.

Přímé zahraniční investice jsou důležitým faktorem ekonomického růstu a zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky. Kromě přesunu kapitálu zajišťují lepší alokaci domácích úspor do produktivnějších firem a zároveň jsou navíc doprovázeny přílivem nových technologií a inovací. Obě obchodní dohody obsahují ustanovení o investičních vztazích. Stav přímých zahraničních investic zachycuje tabulka 4.9.

Tabulka 4. 9 Stav přímých zahraničních investic v letech 2008 – 2013 (mil. USD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
PZI - zahraničí						
Kanada	524	603	637	661	715	739
USA	3 749	4 077	4 274	4 663	5 078	5 366
EU	8 200	8 970	9 111	9 371	9 716	10 398
PZI - domácí						
Kanada	450	548	592	587	637	651
USA	2 397	2 398	2 624	2 880	3 057	3 179
EU	6 977	7 644	7 596	7 716	8 224	8 789

Zdroj: OECD, 2016, vlastní zpracování

Z tabulky 4.9 je patrné, že EU disponuje vysokým stavem přímých zahraničních investic. Podobná situace je i v případě USA, nižších hodnot dosahuje Kanada. Na základě hodnot z tabulky 4.9 existuje vysoký potenciál výměny přímých zahraničních investic mezi EU a USA. Zároveň existuje předpoklad posílení konkurenceschopnosti EU, USA a Kanady.

Nejvhodnější studie pro vyhodnocení dopadů na konkurenceschopnost EU je studie CEPR z roku 2013 a studie WTI z roku 2016. Obě dvě studie docházejí téměř ke shodným závěrům. Studie odhadují téměř stejný růst HDP, v sociální oblasti předpokládají studie podobný růst mezd a růst exportní aktivity se odhaduje ve výši 6%. Bohužel závěry studie Bertelsmann Foundation jsou až příliš optimistické, zejména scénář Úplné liberalizace. Tento scénář vychází z předpokladu, že trh mezi EU a USA dosáhne stejné úrovně, jako v případě vnitřního trhu EU. Tento scénář z optimistického pohledu nelze očekávat.

Následující pasáž ilustruje odhadované změny postavení v indexu globální konkurenceschopnosti (GCI) v roce 2015 – 2016 vlivem dopadů obchodních dohod na smluvní partnery.

Všechny zmíněné studie se převážně shodují v pozitivním dopadu na jednotlivé země USA, Kanady a Evropské unie. V předchozí podkapitole byly výsledky shrnuty v kvantifikované podobě a na základě těchto dopadů, lze odhadnout tendenci vývoje zemí v rámci celosvětových žebříčku konkurenceschopnosti. Předmětem hodnocení je index globální konkurenceschopnosti, který byl charakterizován v podkapitole 2.6. Postavení zemí v jednotlivých 12 pilířích zachycuje tabulka 4.10 a příloha 4.

Tabulka 4. 10 Postavení EU, USA a Kanady podle indexu GCI v roce 2015 - 2016

	EU 28	USA	Kanada	EU - USA	EU - Kanada
1. pilíř: Instituce	4,6	4,8	5,4	-0,3	-0,9
2. pilíř: Infrastruktura	5,0	5,9	5,7	-0,9	-0,7
3. pilíř: Makroekonomické prostředí	5,0	4,3	5,3	0,7	-0,3
4. pilíř: Zdraví a základní vzdělání	6,3	6,1	6,6	0,2	-0,3
5. pilíř: Vyšší vzdělání a odborná příprava	5,2	5,9	5,5	-0,7	-0,3
6. pilíř: Efektivnost trhu se zbožím	4,7	5,1	5,1	-0,4	-0,4
7. pilíř: Efektivnost trhu práce	4,4	5,4	5,3	-1,0	-0,9
8. pilíř: Úroveň rozvoje finančních trhů	4,2	5,5	5,5	-1,3	-1,3
9. pilíř: Technologická připravenost	5,4	5,8	5,8	-0,4	-0,4
10. pilíř: Velikost trhu	4,3	6,9	5,4	-2,6	-1,1
11. pilíř: Sofistikovanost podniků	4,6	5,6	4,9	-1,0	-0,3
12. pilíř: Inovace	4,2	5,6	4,8	-1,4	-0,6

Zdroj: Schwab, 2015, vlastní zpracování

Pozn.: Bodové hodnocení od 1 – 7, nejlepší hodnota 7, nejhorší hodnota 1

První pilíř zahrnuje institucionální prostředí, které je determinováno právním a administrativním rámcem, v němž firmy a vlády vzájemně působí a vytvářejí bohatství. Obě obchodní dohody jsou smlouvy právního charakteru, které zahrnují široké portfolio oblastí. Koncept jednotlivých oblastí je ustanoven pro společný prospěch zemí. Kvalita institucí má silný vliv na konkurenceschopnost a růst, zároveň ovlivňuje investiční rozhodnutí. Pravděpodobně lze očekávat odstranění nadměrné byrokracie a s tím související omezení korupce, ale může nastat i opačný scénář. Propojenost jednotlivých trhů umožní poskytování vhodných podmínek pro podnikatelský sektor. Evropská unie v rámci prvního pilíře se může přiblížit k smluvním partnerům.

Efektivní a rozsáhlá infrastruktura je důležitá pro efektivní fungování ekonomiky, zároveň kvalitní infrastruktura snižuje vzdálenost mezi regiony a snižuje související disparity. Všechny země podle tabulky 4.9 disponují vysokým stavem přímých zahraničních investic a lze očekávat masivní vzájemné investice, které posílí infrastrukturu. V rámci indexu druhého pilíře bude docházet k pozitivnímu posunu všech zemí.

Třetí pilíř je zaměřen na stabilitu makroekonomického prostředí, který je důležitý pro podnikání a celkovou konkurenceschopnost země. U všech zemí, lze očekávat pozitivní dopady v ekonomické, sociální a investiční oblasti, a proto pravděpodobně bude docházet ke stabilizaci makroekonomického prostředí, snížení veřejného dluhu, zvýšení úvěrového ratingu. U všech zemí se očekává pozitivní posun.

Čtvrtý a pátý pilíř zůstává v kompetenci jednotlivých zemí a nelze očekávat posun vlivem obchodních dohod.

Země s efektivním trhem se zbožím dokáží produkovat správnou kombinaci produktů a služeb tak, aby vyhověly domácí poptávce. Nejlepší možné prostředí pro výměnu zboží se vyznačuje minimálními obchodními překážkami. Šestý pilíř je předmětem obchodních dohod a lze očekávat nejvýraznější pozitivní posun vlivem eliminace tarifních a netarifních bariér. Jisté omezení nebo riziko spočívá v posílení konkurence na vnitrostátním trhu kvůli volnějšímu přístupu zahraničních podniků smluvních stran. Celkově dochází k posílení efektivnosti trhu, z důvodů větší otevřenosti jednotlivých ekonomik.

Základní podmínka pro efektivní a flexibilní trh práce je nejvhodnější realokace a využití pracovní síly. Pro zajištění tohoto stavu je nezbytný snadný přesun pracovníků z jedné ekonomické aktivity do druhé rychle a při nízkých nákladech, zároveň je nutné snížení překážek při vstupu. Evropská unie zaostává za smluvními partnery. Jednotlivé studie předpokládají zvýšení zaměstnanosti, omezení překážek a růstu mezd, ale nelze opomenout i snížení zaměstnanosti vlivem zvýšené konkurence na vnitřním trhu. Evropská unie očekává v rámci studií pozitivní dopad a vlivem vysoké nezaměstnanosti oproti Kanadě nebo USA se jedná o pozitivní predikci.

Nedávná hospodářská krize poukázala na důležitou roli dobře fungujícího finančního sektoru. Kanadě v rámci indexu patří nejlepší pozice v rámci smluvních partnerů a celosvětově obsadila čtvrtou pozici a USA pátou pozici ze 140 zemí. Evropská unie zaostává vlivem špatného zdraví bank, které se postupně zlepšuje. Obchodní dohoda tento osmý pilíř nezahrnuje.

V dnešním globalizovaném světě je kladen důraz na technologie, které v souvislosti s konkurenceschopností stále více nabývají na významu. Kanada a USA patří mezi nejvyspělejší země, stejně i Evropská unie, kde se jedná převážně o západní země. V rámci devátého pilíře lze očekávat u všech zemí budoucí a úzkou spolupráci, ale ne v rámci obsahu obchodní dohody. Stejný scénář platí i pro pilíř Inovace.

Velikost trhu má významný vliv na produktivitu, protože velké trhy umožňují firmám využívat úspory z rozsahu. Dříve byly trhy do značné míry omezeny hranicemi daného státu, v souvislosti s dnešní úrovní globalizace však lze domácí trhy do jisté míry nahradit trhy zahraničními. Konkrétním případem ilustrujícím význam velikosti trhu v souvislosti s konkurenceschopností je odstraňování obchodních bariér. USA a Kanada patří mezi největší trhy na světě. Evropská unie výrazně zaostává v rámci indexu, jak je uvedeno v tabulce 4.10 v desátém pilíři. Vlivem snížení obchodních bariér a volnějšího přístupu na trh Kanady a USA, může Evropská unie snížit současnou ztrátu.

Jedenáctý pilíř zahrnuje sofistikované obchodní praktiky, které vedou k vyšší efektivitě při výrobě zboží a služeb. Sofistikovanost podniků se skládá ze dvou hlavních komponentů: z kvality obchodních sítí v zemi a kvality operací a strategií jednotlivých firem. Tyto faktory jsou významné zejména pro rozvinuté ekonomiky. Vlivem vzájemné propojenosti jednotlivých trhů lze očekávat posílení systémové konkurenceschopnosti, zejména rozvojem klastrů, zvýšením počtu místních dodavatelů a zvýšené kvality místních dodavatelů.

Z pohledu dopadů jednotlivých studií na celkový index globální konkurenceschopnosti, lze očekávat pozitivní změny a posun u všech zemí. Nejvíce u Evropské unie vlivem většího odstupu od Kanady a USA.

Obchodní dohody CETA a TTIP lze doporučit pro posílení konkurenceschopnosti EU. Jednotlivé studie předpokládají pozitivní makroekonomický dopad na EU v podobě růstu HDP, potenciální zvýšení zaměstnanosti, přílivu zahraničních investic a růstu exportních příležitostí. Zároveň jsou obchodní dohody uzavírány s nejvyspělejšími státy světa a může docházet i k dalším pozitivním dopadům. Zejména výměnná informací, intenzivnější spolupráci mezi institucemi nebo jinými subjekty, posílení vědecké sféry a podpora inovací, posílení ochrany životního prostředí. Veškeré související dopady se promítnou do silnějšího postavení EU v celosvětových žebříčcích konkurenceschopnosti, zejména indexu globální konkurenceschopnosti. Další příležitost pro EU je vznik nového typu obchodní dohody, která zahrnuje komplexní portfolio oblastí. Lze tedy předpokládat, že společně dohodnutá pravidla mají potenciál stát se mezinárodně uznávanými pravidly, které by mohly být využívány jako vzor pro země, které budou vyjednávat obchodní dohody podobných parametrů. Příkladem může být budoucí obchodní dohoda EU a Japonska, zahájena v roce

2013. Obchodní dohody předpokládají i negativní dopady, zejména studie od Bertelsmann Foundation. Studie předpokládá negativní dopady na třetí země. Podle tarifního scénáře, poroste světové HDP o 0,1%. Kladné hodnoty budou dosahovat pouze země USA, EU, Kazachstán, Brazílie a Indonésie. V ostatních zemích dochází k ekonomickým ztrátám. Hlavní poražené státy budou rozvojové země, protože některé země ztratí vlastní podíl na trhu vlivem zesílené tržní konkurence na trhu EU nebo USA. Tento problém bude akutní pro země v severní a západní Africe. Východní Afrika bude vystavena menšímu riziku z důvodu své geografické blízkosti k Perskému zálivu. Z pohledu obchodních partnerů EU dopadne nejhůř Japonsko, kde se očekává propad o 6% HDP. Následuje Turecko (-2,5%) a Čína (-0,4%). Pro posílení vzájemných obchodních vztahů, začala EU vyjednávat obchodní dohodu s Japonskem a Čínou, ale posun v jednání je velice pomalý, hlavně u Číny. Výrazný hospodářský propad lze očekávat u Austrálie (-7,4 %) a u Kanady (-9,5%), z důvodů vysoké obchodní závislosti na USA, kde se pozornost přesune na EU. Tento model (BF), ale nezahrnuje implementaci dohody CETA. Další aspekt může nastat vlivem silnějšího propojení mezi smluvními partnery, v podobě negativních jevů, jak ukázala nedávná hospodářská krize. Další možností je oddálení snahy o uzavření Rozvojového kola z Dohá, které je v kompetenci WTO. Vlivem snadnějšího vyjednávání bilaterálních dohod dochází k opomíjení složitějších, multilaterálních dohod. Je nutné i zmínit končící mandát amerického prezidenta Baracka Obamy v roce 2016. Jeho nástupce může mít negativní postoj k TTIP a pozastavit vyjednávání obchodní dohody. Tento aspekt neplatí pro obchodní dohodu CETA, která se nachází v procesu ratifikace a měla by vstoupit v platnost v roce 2017. V rámci agregátního pohledu, ale převažují pozitivní dopady a obchodní dohody TTIP a CETA lze doporučit.

5. Závěr

Pojem konkurenceschopnost se v posledních letech dostává do popředí zájmu v globalizovaném světě, většina ekonomických subjektů tento pojem používá při různých příležitostech a na různých referenčních úrovních, což vede k nejednotnému výkladu pojmu. Tento vývoj byl z jednou příčinou vzniku několika odlišných definic, které se liší podle akcentu na jednotlivé aspekty konkurenceschopnosti. Samotný pojem konkurenceschopnost nemá v absolutním vyjádření velký význam. Důležitý je při komparaci dvou subjektů, kdy porovnáváme jejich vzájemné postavení.

Konkurenceschopnost lze sledovat a klasifikovat z několika úhlů pohledu. Postupem času byly vymezeny tři základní úrovně konkurenceschopnosti, mikroekonomická úroveň, systémová a makroekonomická úroveň. Relativně jednodušší je stanovení definice na mikroekonomické úrovni. Podnik lze považovat za konkurenceschopný, pokud je schopen na trhu přežít a současně může zvyšovat svůj tržní podíl. Na úrovni podniků lze konkurenceschopnost vyhodnotit především na základě podílu na trhu a velikosti zisku. Na pomezí mezi mikroekonomickým a makroekonomickým pojetím konkurenceschopnosti existuje tzv. konkurenceschopnost systému. Tento systém tvoří skupinu nezávislých subjektů s vymezenými pravidly a společným záměrem. Nejčastějším subjektem na systémové úrovni je klastr. Jedná se o určitý shluk firem, patřící do stejného oboru ekonomické činnosti. Makroekonomická konkurenceschopnost je relativně nový ekonomický koncept, který se do popředí světové pozornosti dostal až v 80. letech minulého století. Jeden z možných směrů ke stanovení definice konkurenceschopnosti států představuje tzv. vnější konkurenceschopnost, kde se hodnotí exportní výkonnost sledované země. Druhý směr představuje agregátní pojetí, v rámci kterého je kladen důraz na zvyšování příjmů obyvatel než na exportní výkonnost. Pro kontext diplomové práce je důležitá úroveň makroekonomické konkurenceschopnosti.

Hodnocení konkurenceschopnosti států je realizováno mezinárodními ekonomickými institucemi, jako je např. Světové ekonomické fórum či Mezinárodní institut rozvoje řízení, a je založeno na sledování různých dílčích kritérií, na jejichž základě jsou následně sestavovány žebříčky konkurenceschopnosti. Cílem zemí je umístit se v těchto žebříčcích na co nejlepší místo. Mezi důležité vlastnosti konkurenceschopného státu patří schopnost přitáhnout zahraniční investice, prosazení se na globálním trhu, schopnost vytvořit podmínky

pro příchod zahraničních a nadnárodních firem a schopnost udržet tyto subjekty na svém trhu, uplatňování příznivé hospodářské politiky, podpora a zvyšování technologických či jiných inovací. Zdrojem konkurenceschopnosti je konkurenční výhoda, která představuje specifickou výhodu v konkurenčním prostředí. Cílem diplomové práce je hodnocení vlivu obchodních dohod s Kanadou a USA na konkurenceschopnost EU, ale nejdřív je nutné zmínit princip obchodních dohod.

Obchodní politika EU je ve výlučné pravomoci Evropské unie. Obsah společné obchodní politiky vymezují články 131 - 134 Smlouvy o založení Evropského Společenství. Hlavním orgánem pro realizaci společné obchodní politiky je Rada, která rozhoduje na základě návrhů předložených Evropskou komisí. V případě sjednávání dohod se třetími zeměmi a mezinárodními organizacemi Rada zmocňuje Komisi k zahájení jednání a stanoví jí mandát pro jednání. Obchodní politika EU je součástí širší strategie Evropa 2020. Primárním cílem strategie je transformovat EU na inteligentní, udržitelnou a inkluzivní ekonomiku, zajištění vysoké úrovně zaměstnanosti, produktivity a sociální soudržnosti. Pro hospodářský růst a vznik pracovních míst je volný obchod nadmíru důležitý. Omezení obchodních vztahů nebo zvýšení ceny dovozu by se promítlo do zvýšení nákladů a snížení konkurenceschopnosti EU v tuzemsku i v zahraničí. Dohody se liší podle míry ambicí a možností země nebo skupiny zemí, s nimiž EU vyjednává.

Komplexní ekonomická a obchodní dohoda mezi Evropskou unií a Kanadou, je výsledkem snahy o hledání nových nástrojů spolupráce obou partnerů, reflektujících trendy světové ekonomiky ve 21. století. Jednání o obchodní dohodě bylo v kompetencích tehdejšího předsedy Evropské komise José Manuela Barrosoy a kanadského premiéra Stephena Harpera, kteří se na smlouvě dohodli v říjnu 2013, a jednání byla oficiálně ukončena v září 2014. Finální podoba textu byla zveřejněna v srpnu 2014. Rozhodnutí zahájit vyjednávání bylo podloženo ekonometrickou studií, tzv. „Joint study“. Primárním cílem obchodní dohody CETA je zvýšit reciproční obchodní a investiční příležitosti v době doznívající ekonomické nejistoty. Obchodní dohoda obsahuje několik oblasti společného zájmu, zejména obchod se zbožím a službami, technické překážky obchodu, subvence a regulace, telekomunikace a finanční služby, investiční vztahy, ochrana práv duševního vlastnictví, urovnávání sporů a další.

Studie Evropské komise a kanadské vlády z roku 2008 předpokládá pro státy Evropské unie v období po implementaci dohody každoroční zisk v hodnotě 11,6 miliard € a pro Kanadu v hodnotě 8,2 miliard €. Nejvyšší podíl na přínosech v rámci uzavření zóny volného obchodu a následné liberalizace obchodních a investičních toků by měl mít obchod se službami, který podle studie bude tvořit až polovinu celkových zisků. Čtvrtinu až třetinu bude tvořit eliminace celních sazeb na obchodované zboží a zbytek pak tvoří snížení netarifních překážek. Export EU do Kanady by měl vlivem vzájemné liberalizace vzrůst o 24,3 %, což představuje nárůst o 17 miliard €. Export Kanady do Evropské unie by měl vzrůst o 20,6 %, tedy 8,6 miliard €.

Zahájením vyjednávání o Transatlantické obchodní a investiční dohodě předcházelo založení Transatlantické ekonomické rady. Účelem rady byla stimulace transatlantické ekonomické konvergence. V listopadu 2011 se konal společný summit EU a USA, kterého se zúčastnili nejvyšší představitelé Transatlantické ekonomické rady. Na summitu vznikla pracovní skupina "*High Level Working Group*". Primárním cílem skupiny bylo připravit návrh strategií a opatření, které posílí vzájemný obchod mezi EU a USA, zároveň podpoří společný ekonomický růst a další oblasti. Skupina dospěla k názoru, že nejefektivnějším řešením je bilaterální smlouva, která by snížila bariéry obchodu, sjednotila pravidla a normy vzájemného obchodu a investování a podpořila ekonomický růst obou velmocí. Závěrečnou zprávu oficiálně podpořil americký prezident Barack Obama a zástupci EU, exprezident Evropské komise José Manuel Barroso a exprezident Evropské rady Herman Van Rompuy. Na základě této zprávy bylo v květnu 2013 zahájeno jednání. Evropská komise pověřila jednáním Generální ředitelství pro obchod, konkrétně hlavním představitelem jednání byl zvolen Ignacio Garcia Bercero.

Cílem obchodních vyjednávání je eliminovat tarifní a netarifní překážky obchodu a investic. Obchodní dohoda je rozdělena do tří částí a 24 kapitol. První část dohody popisuje zajištění přístupu na trh zboží a služeb prostřednictvím snížení nebo úplného odstranění bariér obchodu. Jedná se o běžnou součást každé standardní dohody o volném obchodu. Druhá část se věnuje spolupráci mezi regulačními orgány smluvních stran v rámci sjednocení norem, testování a certifikačních procedur. Poslední část přibližuje zavádění nových norem a obchodních pravidel.

Studie CEPR dochází k závěru, že pro státy EU bude po deseti letech nárůst HDP o 0,48% (120 mld. €) v případě ambiciózního scénáře, pro USA nárůst HDP o 0,39% v hodnotě 95 mld. €. Méně ambiciózní scénář předpovídá 0,27% růst HDP pro EU po deseti letech a 0,21% pro USA. Studie zmiňuje i odhad disponibilního příjmu. Studie WTI očekává celkový růst HDP o 0,5 % ročně v hodnotě 119 mld. € pro EU a pro USA 0,4% ročně v hodnotě 95 mld. €.

V oblasti vývoje mezd studie CEPR odhaduje přibližně stejnou míru růstu jako u HDP. Studie Bertelsmann Foundation očekává celkový růst na více než dva miliony zaměstnaných při úplné liberalizaci a půl milionu zaměstnaných v případě tarifního scénáře. Největší růst je očekáván v USA, tedy 1 085 501 pracovních pozic. Celkový přírůstek v rámci EU je 1 mil. pracovních míst a procentuální odhad snížení nezaměstnanosti je 0,1%. Studie WTI uvádí podobný pohled na vyšší mzdy, jak studie CEPR.

Studie CEPR v oblasti obchodu očekává růst dle méně ambiciózního scénáře z EU do USA o 16%, dle ambiciózního scénáře o 28 %. Předpokládaná hodnota celkového exportu je pro EU je 3,37% pro méně ambiciózní scénář a 5,91% pro ambiciózní scénář. Studie WTI odhaduje silný pozitivní výsledek exportu pro členské státy EU. Nejvíce by mělo profitovat Slovensko (116%), Rakousko (64%), Švédsko (48%) a Německo (38%).

Transatlantická obchodní a investiční dohoda neovlivní jen vzájemný obchod mezi EU a USA, ale ovlivní i ostatní zbývající státy světa. Studie CEPR odhaduje pozitivní dopad TTIP nejen na smluvní strany, ale i na vybrané regiony. Vysoký přínos lze očekávat v uskupení ASEAN, který je silně orientován na export zboží a služeb. Méně ambiciózní scénář odhaduje růst 0,45% HDP v hodnotě 15mil. € a ambiciózní scénář růst 0,89 % HDP v hodnotě 30 mil €. Podobný výsledek lze očekávat u zemí OECD, konkrétně u zemí s vysokým příjmem. Méně ambiciózní scénář počítá s růstem 0,08% HDP v hodnotě 16 mil. € a ambiciózní scénář s růstem 0,19 % HDP v hodnotě 36,3 mil €.

Nejvhodnější studie pro hodnocení dopadů na konkurenceschopnost EU je studie CEPR z roku 2013 a studie WTI z roku 2016. Obě dvě studie docházejí téměř ke shodným závěrům.

Z pohledu dopadů jednotlivých studií na celkový index globální konkurenceschopnosti, lze očekávat pozitivní změny a posun u všech zemí. Nejvíce u Evropské unie v pilířích Infrastruktura, Efektivnost trhu se zbožím, Efektivnost trhu práce a v pilíři Velikost trhu.

Obchodní dohody CETA a TTIP lze doporučit pro posílení konkurenceschopnosti EU. Jednotlivé studie předpokládají pozitivní makroekonomický dopad na EU v podobě růstu HDP, potenciální zvýšení zaměstnanosti, přílivu zahraničních investic a růstu exportních příležitostí. Zároveň jsou obchodní dohody uzavírány s nejvyspělejšími státy světa a může docházet i k dalším pozitivním dopadům. Zejména výměnná informací, intenzivnější spolupráci mezi institucemi nebo jinými subjekty, posílení vědecké sféry a podpora inovací, posílení ochrany životního prostředí. Veškeré související dopady se promítnou do silnějšího postavení EU v celosvětových žebříčcích konkurenceschopnosti, zejména indexu globální konkurenceschopnosti. Další příležitost pro EU je vznik nového typu obchodní dohody, která zahrnuje komplexní portfolio oblastí. Lze tedy předpokládat, že společně dohodnutá pravidla mají potenciál stát se mezinárodně uznávanými pravidly, které by mohly být využívány jako vzor pro země, které budou vyjednávat obchodní dohody podobných parametrů.

Obchodní dohody předpokládají i negativní dopady, zejména studie od Bertelsmann Foundation. Studie předpokládá negativní dopady na třetí země. Z pohledu obchodních partnerů EU dopadne nejhůř Japonsko, kde se očekává propad o 6% HDP. Následuje Turecko (-2,5%) a Čína (-0,4%). Pro posílení vzájemných obchodních vztahů, začala EU vyjednávat obchodní dohodu s Japonskem a Čínou, ale posun v jednání je velice pomalý, hlavně u Číny. Výrazný hospodářský propad lze očekávat u Austrálie (-7,4 %) a u Kanady (-9,5%), z důvodů vysoké obchodní závislosti na USA, kde se pozornost přesune na EU. Tento model (BF), ale nezahrnuje implementaci dohody CETA. Další aspekt může nastat vlivem silnějšího propojení mezi smluvními partnery, v podobě negativních jevů, jak ukázala nedávná hospodářská krize. Je nutné i zmínit končící mandát amerického prezidenta Baracka Obamy v roce 2016. Jeho nástupce může mít negativní postoj k TTIP a pozastavit vyjednávání obchodní dohody. Tento aspekt neplatí pro obchodní dohodu CETA, která se nachází v procesu ratifikace a měla by vstoupit v platnost v roce 2017. V rámci agregátního pohledu, ale převažují pozitivní dopady a obchodní dohody TTIP a CETA lze doporučit.

Seznam použité literatury

BALCAROVÁ, Pavlína a Michal BENEŠ. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*. [online]. WORKING PAPER č. 9/2006. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2006 [cit. 2016-02-25]. ISBN 18014496. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-09.pdf>

BENEŠ, Michal. *Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti*. [online]. Working Paper č. 5/2006. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2006 [cit. 2016-02-20]. ISBN 18014496. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>

GARELLI, Stéphane. *Competitiveness of nations: The Fundamentals. World Competitiveness Yearbook 2006* [online]. Lausanne: International Institut for Management Development, 2006 [cit. 2016-02-25]. Dostupné z: <http://www.imd.org/uupload/www01/documents/wcc/content/fundamentals.pdf>

KADEŘÁBKOVÁ, Anna, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. *Základy makroekonomické analýzy: růst, konkureschopnost, rovnováha*. Praha: Linde, 2003. ISBN 80-861-3136-X.

KARPIŠSOVÁ, Eva. *Faktory konkurenceschopnosti* [online]. 1. vyd. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky: WORKING PAPER č. 17/2008, 2008 [cit. 2016-02-27]. ISBN 1801-4496. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/1456/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2008-17.pdf>

KISLINGEROVÁ, Eva. *Inovace nástrojů ekonomiky a managementu organizací*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7179-882-8.

KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA: růst, konkureschopnost, rovnováha*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2008. ISBN 978-80-86946-84-9.

KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. *Základy evropské konkurenceschopnosti: růst, konkurenceschopnost, rovnováha*. Vyd. 1. Praha: Professional Publishing, 2007. ISBN 978-80-86946-54-2.

PORTER, Michael E. *Konkurenční strategie: Metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Vyd. 1. Praha: Victoria Publishing, 1994. ISBN 80-856-0511-2.

PORTER, Michael E. *The competitive advantage of nations: with a new introduction*. Vyd. 1. New York: Free Press, c1998. ISBN 06-848-4147-9.

REILJAN, Janno, Maria HINRIKUS a Anelli IVANOV. *Key Issues in Defining and Analysing the Competitiveness of a Country*. [online]. Tartu: Tartu University press., 2000 [cit. 2016-03-01]. ISBN 1406 – 5967. Dostupné z: <http://www.mtk.ut.ee/sites/default/files/mtk/toimetised/febawb1.pdf>

SCHWAB, Klaus. *The Global Competitiveness Report 2015–2016* [online]. Geneva: World Economic Forum, 2015 [cit. 2016-02-01]. ISBN 92-95044-99-1. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

SKOKAN, Karel. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Vyd. 1. Ostrava: Repronis, 2004. ISBN 80-732-9059-6.

SLANÝ, Antonín. *Konkurenceschopnost české ekonomiky: (vývojové trendy)*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006. ISBN 80-210-4157-9.

Trade [online]. European Commission, 2014 [cit. 2016-03-05]. ISBN 978-92-79-42725-1. Dostupné z: http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/cs/trade_cs.pdf

Elektronické zdroje

BERTELSMANN, Foundation. *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal?* [online]. 2013 [cit. 2016-03-20]. ISBN 978-92-79-42725-1. Dostupné z: <http://www.bfna.org/publication/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-who-benefits-from-a-free-trade-deal>

BOSCARIOL, Celso. *Bilateral ambition Canada, the EU, and the Comprehensive Economic and Trade Agreement* [online]. Canada, 2012 [cit. 2016-03-15]. Dostupné z: http://www.ccca-accje.org/en/events/pdf/RF2_Comprehensive%20Economic%20Trade%20Agreement_CelsoBoscariol.pdf

Canada-European Union: CETA. *Global Affairs Canada* [online]. 2014 [cit. 2016-03-01]. Dostupné z: <http://international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/understanding-comprendre/overview-aperçu.aspx?lang=eng>

CEPR: *Centre for Economic Policy Research. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment* [online]. London: CEPR, 2013 [cit. 2016-03-10]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf

EU negotiating texts in TTIP. *European Commission: Trade* [online]. 2015 [cit. 2016-03-08]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230>

Euractiv. *Ochrana osobních údajů* [online]. 2013 [cit. 2016-03-10]. Dostupné z: <http://www.euractiv.cz/obchod-a-export0/clanek/ochrana-osobnich-udaju-je-ve-vztazich-evropy-a-usa-stale-zapeklite-tema-prism-data-protection-ttip-zona-volneho-obchodu-eu-011134>

Eurostat. *European Commission* [online]. 2016 [cit. 2016-04-14]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>

European Commission. *Trade - Questions and answers* [online]. 2015 [cit. 2016-02-28]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers/>

European Commission. *Trade* [online]. Brussels, 2016 [cit. 2016-04-15]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1468>

IMD. *World competitiveness online* [online]. 2016 [cit. 2016-03-07]. Dostupné z: <https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>

ISDSa. *Dtest* [online]. 2015 [cit. 2016-03-29]. Dostupné z: <http://spotrebitele.dtest.cz/clanek-4107/kontroverzni-rozhodci-komise-v-ttip-nebude>

ISDSb. *Dtest* [online]. 2016 [cit. 2016-04-10]. Dostupné z: http://spotrebitele.dtest.cz/clanek-4996/umluva-ttip-mozna-bez-kritizovaneho-isds-ale-stale-netransparentni?&utm_source=novinky160411&utm_medium=email&e_id=817209&a_id=2464

Joint Study EU- Canada. *Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership*. [online]. 2008 [cit. 2016-03-01]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf

OECD. *Foreign direct investment* [online]. 2016 [cit. 2016-04-18]. Dostupné z: <https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm#indicator-chart>

TIEA Trade and Investment Enhancement Agreement. *Global Affairs Canada* [online]. Canada: Canada.ca, 2013 [cit. 2016-03-12]. Dostupné z: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/eu-ue/tiea.aspx?lang=en>

Transatlantic Economic Council. *European Commission: Trade* [online]. 2015 [cit. 2016-02-25]. Dostupné z: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1263>

WTI: *TTIP and the EU member states* [online]. Bern: World Trade Institute, 2016 [cit. 2016-04-12]. ISBN 978-3-9524597-0-6. Dostupné z: http://wti.org/media/filer_public/03/b8/03b803d4-e200-4841-9c58-f6612f4a7316/ttip_report_def.pdf

TTIP. *European Commission Trade* [online]. 2015 [cit. 2016-03-13]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/>

Vnější obchodní vztahy. *Euroskop* [online]. Copyright©2005-2016 [cit. 2016-03-18]. Dostupné z: <https://www.euroskop.cz/8894/sekce/vnejsi-obchodni-vztahy/>

WEF. *History* [online]. 2016 [cit. 2016-03-06]. Dostupné z: <http://www.weforum.org/history>

Seznam zkratk

ASEAN	Sdružení národů jihovýchodní Asie <i>Association of South East Asian Nations</i>
BRICS	Uskupení Brazílie, Ruska, Indie, Číny a Jižní Afriky
CEPR	Centrum pro výzkum hospodářské politiky <i>Centre for Economic Policy Research</i>
CETA	Komplexní hospodářská a obchodní dohoda <i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i>
GCI	Globální index konkurenceschopnosti <i>Global Competitiveness Index</i>
GCR	Zpráva o globální konkurenceschopnosti <i>Global Competitiveness Report</i>
EU	Evropská unie <i>European Union</i>
HDP	Hrubý domácí produkt
MERCOSUR	Sdružení volného obchodu <i>Mercado Común del Sur</i>
OECD	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj <i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>
ROA	Rentabilita aktiv <i>Return on Assets</i>
ROE	Rentabilita vlastního jmění <i>Return on Equity</i>
TEC	Transatlantické ekonomické rady <i>Transatlantic Economic Council</i>
TIEA	Dohoda o obchodu a investicích <i>Trade investment economic assessment</i>
TTIP	Transatlantická dohoda o obchodu a investicích <i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>
WEF	Světové ekonomické fórum <i>World Economic Forum</i>
WTO	Světová obchodní organizace <i>World Trade Organization</i>

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byl seznámen s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 22.04.2016

Radovan Horák

.....
jméno a příjmení studenta

Seznam obrázků

Obrázek 2. 1 Vztahy mezi konkurenceschopností aktérů na odlišných úrovních.....	9
Obrázek 2. 2 Diamant konkurenční výhody dle Portera	17
Obrázek 2. 3 Přehled jednotlivých pilířů indexu.....	27
Obrázek 4. 1 Predikce hospodářského růstu v členských státech EU (%).....	48
Obrázek 4. 2 Odhad exportu v členských státech EU (%)	53
Obrázek 4. 3 Změna globálního HDP, Úplná liberalizace (%)	55

Seznam tabulek

Tabulka 2. 1 Přehled hlavních skupin indexu	28
Tabulka 4. 1 Předpokládané změny v bilaterálních exportech (%; mil. €)	42
Tabulka 4. 2 Odstranění bariér obchodu (%)	44
Tabulka 4. 3 Vývoj HDP EU na obyvatele po přijetí TTIP (%)	47
Tabulka 4. 4 Změny v mzdových sazbách (%)	49
Tabulka 4. 5 Dopad jednotlivých scénářů na trh práce (tis.).....	50
Tabulka 4. 6 Změny v obchodní výměně (%)	52
Tabulka 4. 7 Celkový dopad HDP na zbytek světa (mil.€, %)	54
Tabulka 4. 8 Hlavní obchodní partneři EU (mil. €)	55
Tabulka 4. 9 Stav přímých zahraničních investic v letech 2008 – 2013 (mil. USD).....	61
Tabulka 4. 10 Postavení EU, USA a Kanady podle indexu GCI v roce 2015-2016.....	62

Seznam grafů

Graf 4. 1 Predikce zvýšení mezd v členských státech EU (%)	51
Graf 4. 2 Vývoj HDP v letech 2010 – 2014 (%)	57
Graf 4. 3 Velikost HDP na osobu v roce 2014 (€)	57
Graf 4. 4 Vývoj produktivity pracovní síly na odpracovanou hodinu v letech 2010 – 2014 (%).....	58
Graf 4. 5 Vývoj míry nezaměstnanosti v letech 2010 – 2014 (%)	59
Graf 4. 6 Míra nezaměstnanosti v EU do 25 let (%)	60

Seznam příloh

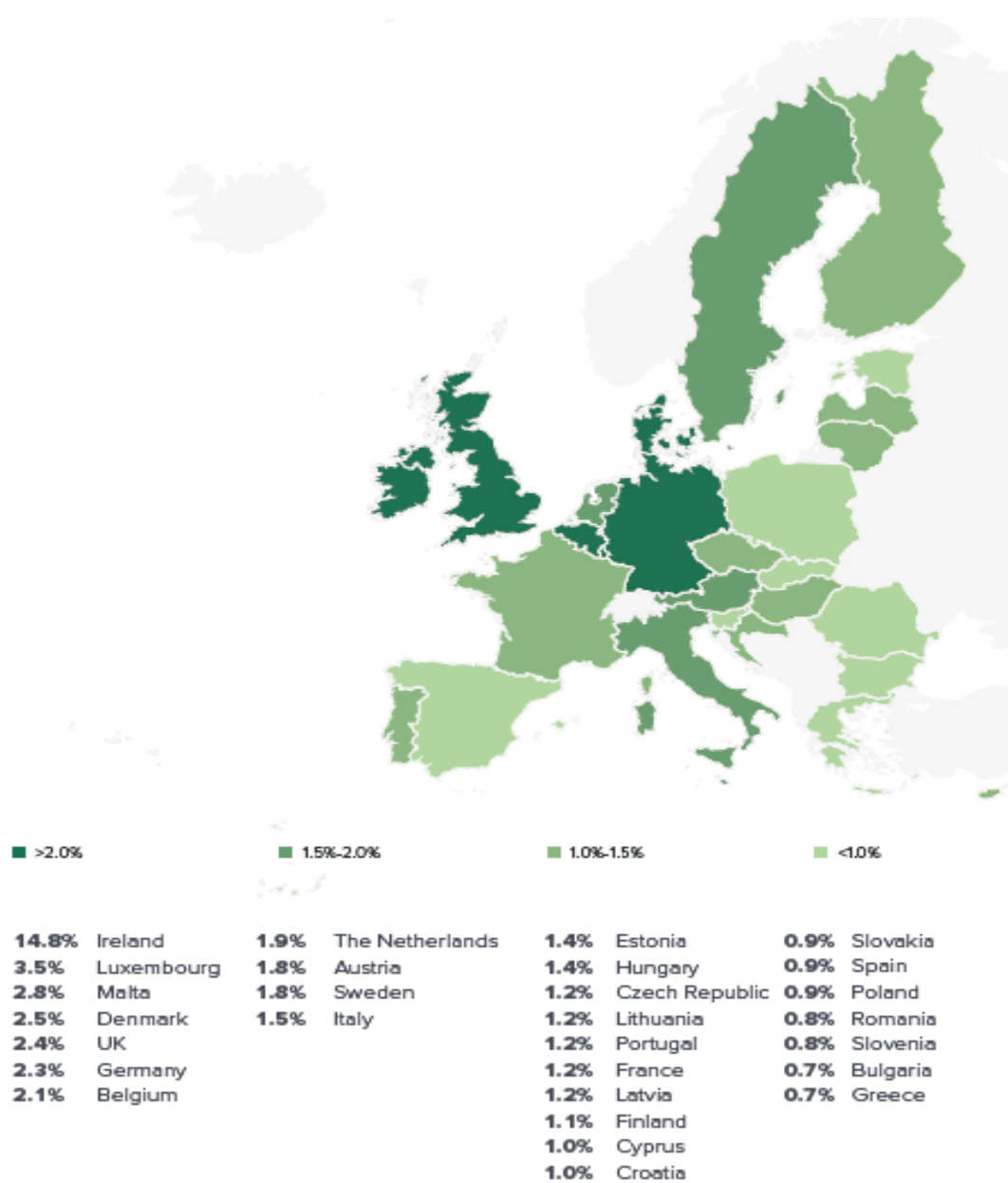
Příloha 1. Přehled obchodních dohod s EU.....	1
Příloha 2. Státy orientované na vývoz do USA podle míry zaměstnanosti v roce 2011 (%).....	2
Příloha 3. Změny ve vývozu a dovozu z/do EU členěny dle sektoru, scénář do roku 2027 (%, mil.€).....	3
Příloha 4. Index GCI USA a EU, Index GCI Kanada a EU	4

Příloha 1. Přehled obchodních dohod s EU



Zdroj: European Commission, 2016

Příloha 2. Státy orientované na vývoz do USA podle míry zaměstnanosti v roce 2011 (%)



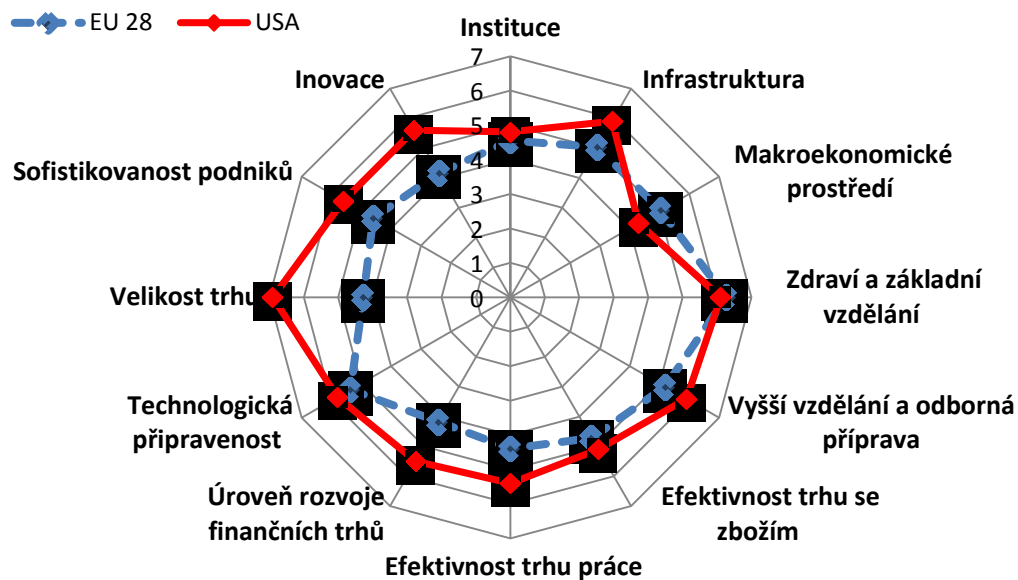
Zdroj: WTI, 2016

**Příloha 3. Změny ve vývozu a dovozu z/do EU členěny dle sektoru, scénář do roku 2027
(%, mil.€)**

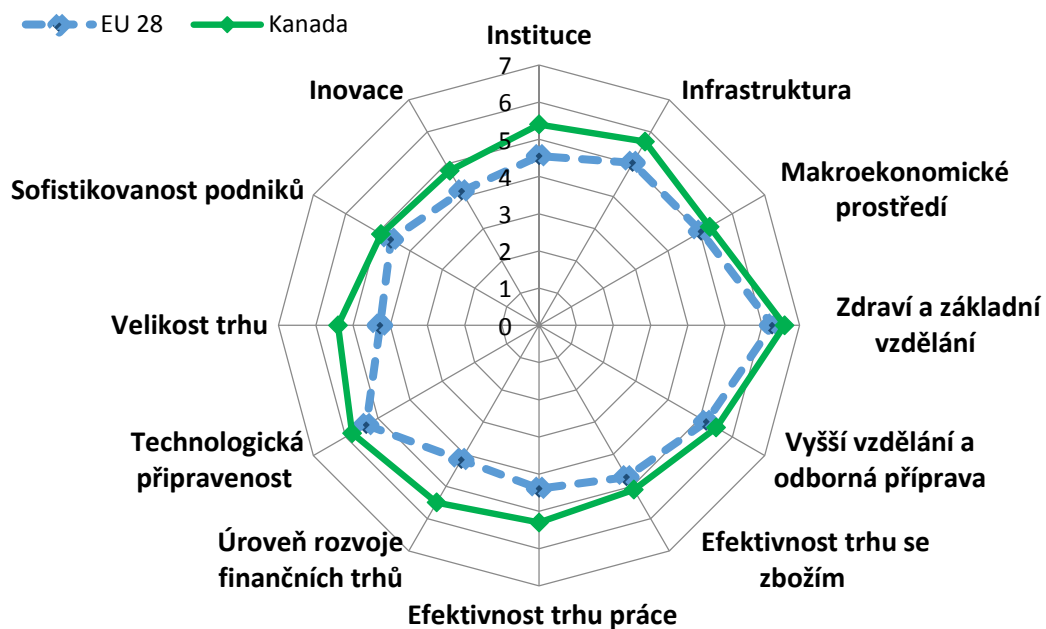
Scénář/ odvětví	Celkový vývoz				Celkový dovoz			
	Méně ambiciózní		Ambiciózní		Méně ambiciózní		Ambiciózní	
	%	mil. EUR	%	mil. EUR	%	mil. EUR	%	mil. EUR
Zemědělství, lesnictví, rybolov	0,41	936	0,22	490	3,84	1,953	5,22	2,657
Prim. sektor ostatní	-0,02	-29	0,24	313	0,78	5,424	1,05	7,322
Zpracované potraviny	5,21	9,252	9,36	16,620	6,26	5,364	10,07	8,628
Chemikálie	5,07	19,368	9,26	35,405	5,67	18,376	9,01	29,183
Elektrická zařízení	0,04	35	-0,01	-10	3,10	10,706	5,87	20,298
Motorová vozidla	20,11	45,699	41,75	94,857	24,14	44,039	43,11	78,626
Ostatní dopravní zařízení	3,26	5,357	6,10	10,032	6,72	6,208	11,21	10,353
Ostatní stroje	1,68	10,072	1,47	8,810	1,05	5,055	1,54	7,418
Kovy a kovové výrobky	7,15	9,875	12,07	16,656	5,25	18,552	9,76	34,483
Papír a výrobky z papíru	2,16	2,936	4,19	5,694	5,65	3,673	11,20	7,277
Ostatní zpracovatelský průmysl	5,82	12,663	6,13	13,327	0,26	2,586	0,63	6,132
Vodní doprava	1,08	498	2,11	970	0,70	265	1,49	565
Letecká doprava	0,79	621	1,45	1,142	0,35	339	0,86	832
Finanční služby	2,20	2,046	4,37	4,068	1,45	996	2,92	2000
Pojišťovnictví	2,08	1,895	4,11	3,741	1,46	249	2,92	499
Obchodní služby	0,55	2,290	1,04	4,354	0,76	1,366	1,68	3,024
Komunikace	0,64	172	1,27	342	1,58	576	3,20	1,164
Stavebnictví	0,33	211	0,64	410	0,87	203	1,79	416
Osobní služby	0,52	568	1,02	1,126	2,83	749	5,84	1,545
Ostatní služby	0,26	767	0,55	1,623	0,64	1,745	1,27	3,476
Celkem	3,37	125,232	5,91	219,970	2,91	128,424	5,11	225,899

Zdroj: CEPR, 2013

Příloha 4. Index GCI USA a EU, Index GCI Kanada a EU



Zdroj: Schwab, 2015, vlastní zpracování



Zdroj: Schwab, 2015, vlastní zpracování